

دليل المبتدئين الشامل إلى

«تمنيت لو أن هذا الكتاب كان متاحًا
لمشاهدي برامجي طوال السنوات التي
حاولت خلالها شرح [علم الاقتصاد] في
فقرات مدتها ثلاثين ثانية!»

– ستيفارت فارتني

مقدم أخبار المال والأعمال بمحطة سي إن إن

٢٠٠٠ – ١٩٨٠

علم الاقتصاد

أساليب لفهم كيفية حفاظ المستهلكين
والشركات والحكومة على مسيرة اقتصادنا.



المال

المرض

توم جورمان



دليل المبتدئين الشامل إلى علم الاقتصاد

دليل المبتدئين الشامل إلى علم الاقتصاد

تأليف

توم جورمان

ترجمة

إيمان عبد الغني نجم



The Complete Idiot's Guide to Economics

Tom Gorman

دليل المبتدئين الشامل إلى علم الاقتصاد

توم جورمان

الطبعة الأولى ١٤٣١هـ - ٢٠١٠م

رقم إيداع ٢٨٨٤ / ٢٠١٠

جميع الحقوق محفوظة للناشر كلمات عربية للترجمة والنشر
(شركة ذات مسئولية محدودة)

كلمات عربية للترجمة والنشر

إن كلمات عربية للترجمة والنشر غير مسئولة عن آراء المؤلف وأفكاره
وإنما يعبر الكتاب عن آراء مؤلفه

مكتب رقم ٤، عقار رقم ٢١٩٠، زهراء مدينة نصر، القاهرة

جمهورية مصر العربية

تليفون: ٢٢٧٢٧٤٣١ +٢٠٢ فاكس: ٢٢٧٠٦٣٥١ +٢٠٢

البريد الإلكتروني: kalimatarabia@kalimatarabia.com

الموقع الإلكتروني: <http://www.kalimatarabia.com>

جورمان، توم.

دليل المبتدئين الشامل إلى علم الاقتصاد / توم جورمان؛ . - القاهرة : كلمات عربية للترجمة والنشر،
٢٠١٠.

٤٤٦ص، ٢٢,٠×١٦,٠سم

تدمك: ٩٧٨ ٩٧٧ ٦٢٦٣ ٥١ ٢

١- الاقتصاد - أدلة

أ- العنوان

٣٣٠,٢٥

يمنع نسخ أو استعمال أي جزء من هذا الكتاب بأية وسيلة تصويرية أو إلكترونية أو ميكانيكية، ويشمل ذلك التصوير الفوتوغرافي والتسجيل على أشرطة أو أقراص مضغوطة أو استخدام أية وسيلة نشر أخرى، بما في ذلك حفظ المعلومات واسترجاعها، دون إذن خطي من الناشر.

Arabic Language Translation Copyright © 2010 Kalimat Arabia

The Complete Idiot's Guide to Economics

Copyright © 2003 by Tom Gorman

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

This edition published by arrangement with Alpha Books, a member of Penguin Group (USA) Inc.

All Rights Reserved.

المحتويات

٧	تمهيد
١١	مقدمة
١٧	شكر وعرفان
١٩	الجزء الأول: نظرة شاملة
٢٣	١- من يحصل على ماذا؟ وكيف؟
٤١	٢- إجمالي الناتج المحلي وعناصر الاقتصاد الثلاثة
٦١	٣- أدوات الاقتصاديين ووسائلهم
٨٣	٤- العرض والطلب واليد الخفية
١٠٥	٥- الأسعار
١٢٧	الجزء الثاني: ممارسة الرأسمالية
١٣١	٦- إلى أين يتجه المشترون؟ سلوك العميل
١٥١	٧- الجمع والطرح: الدخل والنفقات والاستثمار
١٧١	٨- شئون الشركات
١٩٣	٩- الأجور والعمال ومحل العمل
٢٠٩	١٠- تقلبات الدورة الاقتصادية
٢٢٩	الجزء الثالث: الحكومة والاقتصاد
٢٣٣	١١- الثروة والفقير
٢٥١	١٢- الميزانية الفيدرالية والإنفاق الوفير!
٢٧١	١٣- السياسة المالية والنمو الاقتصادي

٢٩١	الجزء الرابع: النقود والنظام المصرفي والسياسة النقدية
٢٩٥	١٤- أشكال النقود
٣٠٩	١٥- بنك البنوك: الاحتياطي الفيدرالي والنظام المصرفي
٣٢٩	١٦- السياسة النقدية بين إسراع النمو وإيقافه
٣٤٣	الجزء الخامس: الاقتصاد العالمي
	١٧- التجارة الدولية: في الولايات المتحدة الأمريكية
٣٤٧	واليابان والمكسيك وإيطاليا و...
٣٦٣	١٨- التمويل الدولي: البيزو واليورو والين
٣٨٣	١٩- السوق العالمية والدول النامية
٤٠١	الجزء السادس: اقتصاد الحياة اليومية
٤٠٥	٢٠- مراقبة نبض الاقتصاد المتراوح بين الارتفاع والانخفاض
٤٢٥	٢١- تطبيق علم الاقتصاد على الحياة الشخصية والعملية
٤٤٣	مصادر لمحبّي الاقتصاد

تمهيد

منذ ثلاثين عامًا لم تكن الأخبار التليفزيونية تذكر شيئًا عن الأعمال والاقتصاد إلا نادرًا، وكانت المحطات التليفزيونية الثلاث الكبرى سعيدة بذلك، وكذلك مشاهدوها. ومع أن سعر البترول كان يُعلن عنه على نطاق واسع فلم يكن ذلك إلا نتيجة التطورات الدولية فقط، مثل حظر البترول عام ١٩٧٣ وزيادة فاعلية منظمة الدول المصدرة للنفط (منظمة الأوبك OPEC). وكان من النادر ذكر بيانات مثل معدلات الفائدة وقيمة الدولار؛ لأن الناس بصفة عامة لم يكن باستطاعتهم إدراج البيانات في سياق اقتصادي. وعُملت قضايا مثل الركود الاقتصادي والتضخم والدخول المنخفضة على أنها قضايا سياسية بحتة، وظلت التجارة والاقتصاد بمنأى عن صالة التحرير.

وقتئذٍ عمل من تخصص منا في أخبار المال والأعمال — خاصةً أخبار المال والأعمال في التليفزيون — في سوق متخصصة صغيرة، وتغير ذلك تدريجيًا في السبعينيات، وفي الوقت الذي حققنا فيه بعض النجاح في مجال أخبار الاتجاه السائد، واجهنا تحديًا آخر يتمثل في أن المشاهدين من العامة كان لا يزال لديهم القليل جدًا من المعرفة بالاقتصاد.

عند بدء تشغيل قناة سي إن إن CNN الإخبارية في الأول من يونيو/حزيران عام ١٩٨٠، كنت أحد العاملين فيها كمقدم لأخبار المال والأعمال. أعطت المحطة — التي كانت في بداياتها آنذاك — أولوية عالية لأخبار المال والأعمال عن طريق البرنامج التليفزيوني Day One. وقدمنا إلى جمهورنا في المحطة الإخبارية تغطيةً لعلم الاقتصاد، مع أنني متأكد من أن بعض المشاهدين اعتقدوا أننا كنا نتحدث لغةً أجنبية. ولكوني أحد المفسرين الأساسيين للاقتصاد لقاعدة عريضة من الجمهور أقول لك من تجربتي

الخاصة: «كان الأمر كفاحًا عسيرًا». إلا أننا لم نستسلم وجمهورنا أيضًا ... لبعض الوقت.

شهدت الثمانينيات الكابوس المعروف باسم «العجز»، ومع أنه وارد الحدوث مرةً أخرى بأسلوب لا يمكن التحكم فيه فقد أمكن السيطرة عليه لفترة، إلا أن «العجز» في الثمانينيات هيمن على السياسة العامة. وبصفتي مقدمًا لأخبار المال والأعمال لم تُجدِ نفعًا محاولة شرح أكثر القضايا الاقتصادية أهميةً وفنيةً في العقد في ثلاثين ثانية أمام الكاميرا. ونتيجةً لذلك فإننا لم نستمر في عرض الموضوع وركزنا على أسعار الأسهم المرتفعة وهو الأمر الذي جعل الجميع يشعر بارتياح وتطلب قدرًا ضئيلاً من المعرفة التفصيلية.

بحلول منتصف التسعينيات ظهر «الاقتصاد الجديد» وصاحبه معدلات الفائدة المنخفضة والعمالة الكاملة وسوق الأسهم المربحة، وهي الأمور التي أحب الناس سماع أخبار عنها. وسريعًا ما نما اهتمام فعلي وكانت النتيجة ازدهارًا جديدًا للأخبار الاقتصادية وأخبار المال والأعمال. في جيل واحد اتجهنا من القاعدة إلى المرحلة الوسطى وكان ذلك نجاحًا عظيمًا إلا أنني آمل فحسب أن يكون نجاح الأخبار الاقتصادية المقدمة في التليفزيون قد توافق بالفعل مع فهم الجمهور للموضوع. فالتليفزيون — في ظل الطلب على الصور المتحركة والنصوص الظاهرة بخط رفيع — مدرس اقتصاد غير ماهر.

مع ذلك فإن كتاب «دليل المبتدئين الشامل إلى علم الاقتصاد» يُعتبر مدرّسًا رائعًا للاقتصاد. في هذا الكتاب يختصر توم جورمان اللغة الاصطلاحية التي يستمتع الاقتصاديون باستخدامها ويضيفي الواقعية على المفاهيم المجردة. هذا بالإضافة إلى أنه يوضح كيف يعمل الاقتصاد ويوضح أيضًا أدوار المستهلكين والشركات والحكومة، ويستخدم أمثلة من الحياة الواقعية لتوضيح النقاط الفنية. ويساعدك مورجان في فهم البطالة والتضخم والضرائب والعجز ومعدلات الفائدة وسياسة الاحتياطي الفيدرالي.

يعرض الكتاب موضوعات مهمة، إذ تؤثر حياتك الاقتصادية — وفهمك لها وتحكمك فيها — على جانب كبير من أسلوب حياتك. مع ذلك، كم عدد الأفراد الذي يفهمون أسباب انخفاض أسعار السندات عندما تزداد معدلات الفائدة؟ وكم فردًا يعرف ما الذي يؤدي إلى حدوث ركود أو يشعل فتيل توسع؟ إن الأخبار الاقتصادية متاحة الآن في كل مكان وللجميع إلا أنك لا بد أن تفهمها، إذ إن عدم سماعها أو

إساءة فهمها — وهو الأسوأ — يمكن أن يؤدي إلى حدوث مشكلات عملية ومهنية ومالية.

سوف يساعدك «دليل المبتدئين الشامل إلى علم الاقتصاد» في فهم علم الاقتصاد والاقتصاد والأخبار الاقتصادية. وأمنيّة الوحيدة هي أنه لو كان هذا الكتاب متاحًا لمشاهدي برامجي طيلة كل هذه السنوات عندما حاولت شرح «العلم الكئيب» في ثلاثين ثانية بإيجاز!

ستيوارت فارني Stuart Varney

مقدم أخبار المال والأعمال في محطة سي إن إن،

١٩٨٠-٢٠٠٠

مقدمة

يمس علم الاقتصاد جوانب حياتنا كلها؛ إذ إن وظائفنا ومعايشنا وقراراتنا الخاصة بالشراء والاستثمار واختيارنا أين نعيش وفي أي مسكن نعيش، حتى طريقة الإدلاء بأصواتنا، كل ذلك يعتمد إلى حد ما على علم الاقتصاد. وبذلك يمثل الاقتصاد — النظام الذي نستخدمه بصفتنا مجتمعًا لتحديد ماذا نفعل ومن يحصل على ماذا — قوة فعالة في حياتنا.

مع ذلك فإن القليل منا فقط في الواقع مَنْ يفهم كيفية عمل الاقتصاد، كما أن لدينا وجهة نظر مقبولة بصفة عامة، من النوع الذي تلخصه الأقوال المأثورة مثل: «الثري يزداد ثراءً والفقير يزداد فقرًا» و«الأموال تجني أموالاً أكثر» و«أفضل الأشياء في الحياة يُحصل عليها بدون مقابل». هناك جانب من الحقيقة في هذه الأقوال إذا ما نظرت إلى أنماط الدخل وعوائد الاستثمار وموضوعات معينة متعلقة بمستوى المعيشة. وعلى الرغم من صدق هذه الأقوال المأثورة فإنها لا تقدم معلومات كافية أو بصيرة أو إلهامًا لإرشادنا في حياتنا الاقتصادية، بل هي بدائل لفهم علم الاقتصاد وهو موضوع يجده الكثيرون غامضًا.

هناك أسباب عديدة تجعل علم الاقتصاد علمًا غامضًا، إلا أنني أظن أن السبب الأساسي هو أن معظم الناس يرون الموضوع بأكمله معقدًا جدًّا، ويرجع ذلك جزئيًّا إلى اللغة. ومثله مثل الرعاية الصحية وإصلاح السيارات والمجالات الأخرى، فإن لعلم الاقتصاد كلماته الخاصة التي يسمي بها الأشياء. ومع أن الكلمات التي تصف النشاط الاقتصادي ربما تكون غير مألوفة فإنها لا تزال كلمات مجردة، ولجميعها معانٍ، وما إن تفهم ماذا تعني يتلاشى كثير من الغموض.

يعتقد الكثيرون أيضًا أن علم الاقتصاد مليء بالرياضيات، ومع إمكانية وجود الكثير من الأرقام في علم الاقتصاد، فإنه يمكن شرح أكثر الجوانب أهمية بلغة بسيطة. وباستثناء ما يحدث في جوانب متخصصة مثل التنبؤ الاقتصادي، فإن الحساب الذي يظهر بالفعل في الاقتصاد على نحو غير متوقع يُعتبر أساسيًا للغاية.

إن علم الاقتصاد علم اجتماعي، وكغيره من العلوم الاجتماعية مثل علم النفس، فإنه يفسر السلوك الإنساني؛ سلوك الناس في الأسواق من حيث: لماذا يشترون ما يشترونه؟ وكيف يحدد أصحاب المتاجر أسعار السلع؟ ولماذا لا يحصل الجميع على ما يريدون؟ كيف يحدد أصحاب الأعمال ما ينتجونه وكم يدفعون للموظفين؟ ما الذي يمكن أن تفعله الحكومة — إن كان بوسعها أن تفعل شيئاً — لمساعدة الفقراء في أن يصبحوا أيسر حالاً؟ يجيب علم الاقتصاد عن هذه الأسئلة، ويجيب عن معظمها دون الاستعانة بالرياضيات.

أحياناً يكون علماء الاقتصاد هم السبب في جعل علم الاقتصاد معقداً، وعلماء الاقتصاد هم الخبراء المتعلمون تعليماً راقياً الذين يدرسون الاقتصاد بعمق ويجرون الأبحاث ويصوغون النظريات ويدرسون الاقتصاد في الكليات والجامعات. علاوة على ذلك يسدي الاقتصاديون النصائح إلى قادة الأعمال والقادة السياسيين بخصوص الاقتصاد، ومن ثم فهم يؤدون دوراً مهماً في المجتمع، إلا أنهم مثل جميع الخبراء يستطيعون التعامل مع تعقيدات تخصصهم لأنهم هم من يخلقونها.

إذا كنت أحد رجال الأعمال أو المتخصصين أو المستثمرين، أو مجرد مواطن يتمتع بحق انتخاب لا يريد أن يضيعه، فسوف يساعدك كتاب «دليل المبتدئين الشامل إلى علم الاقتصاد» في اتخاذ قرارات أفضل في حياتك العملية والشخصية والعامة. وإذا كنت طالباً فإن هذا الكتاب سيقدم لك شرحاً أوضح للكثير من المفاهيم الاقتصادية مما تقدمه الكتب المدرسية أو المحاضرات في معظم الأحوال. ومهما كان الدور الذي تؤديه في الاقتصاد — وكلنا نؤدي أدواراً متعددة كموظفين وأصحاب أعمال ومشتريين وبائعين ومقرضين ومقرضين ... إلخ — فإن الكتاب سيشرح هذا الدور، ويعرض لك كيف تستطيع أدائه بصورة أفضل.

ليس هذا كتاباً عن النظريات الاقتصادية، مع أنه يغطي أهمها، بل هو كتاب عن الحقائق الاقتصادية. لذا فإنني كلما أمكن سأوضح تأثيرات علم الاقتصاد

على الشركات والعملاء والمقرضين والمقترضين وقطاعات المجتمع المختلفة وجيراننا العالميين، بالإضافة إلى أنني سأقترح — عندما يكون ذلك ملائماً — الخطوات التي يمكنك اتخاذها لحماية نفسك أو الاستفادة من الحقائق الاقتصادية.

كثيراً ما يحتك الاقتصاد والسياسة أحدهما بالآخر، وإلى حد ما ليست هناك أي مشكلة في ذلك، فآثار علم الاقتصاد تمتد إلى العمل والتمويل والحكومة والسياسة الخارجية بالإضافة إلى ما نتناوله على العشاء. ومع أنه يمكن أن يكون مفعماً بالسياسة فإنني لم يكن لدي أي برنامج سياسي وقت صياغتي هذا الكتاب. وعندما يكون لدى المؤلف الذي يكتب عن الاقتصاد مصلحة أيديولوجية أو عندما يفشل في البقاء على الحياد سياسياً — مثلاً عن طريق توضيح كل من وجهة نظر الإدارة والعمالة لإحدى القضايا — فإنه بذلك لا يناقش الاقتصاد فحسب بل يقدم وجهات نظر اقتصادية أيضاً.

إن وجهات النظر لا تشوبها شائبة وأنا — مثلي مثل الجميع — لي وجهة نظر خاصة بي، إلا أنني أريد أن أمنحك فهماً واضحاً لعلم الاقتصاد وأترك لك حرية تكوين وجهة نظرك، لذا فإنني لم أدلِّ بآرائي السياسية في هذا الكتاب.

إليك الآن المنهج الذي سنتبعه:

الجزء الأول: «نظرة شاملة»، يمنحك هذا الجزء صورة عامة عن علم الاقتصاد والاقتصاد الأمريكي وبعض الأدوات الرئيسية لعلم الاقتصاد. ويقدم أيضاً هذا الجزء مفاهيم العرض والطلب ويعرض لك كيف تتحدد الأسعار في السوق.

الجزء الثاني: «ممارسة الرأسمالية»، يدقق هذا الجزء النظر في الأساليب التي يصنع بها العملاء والشركات القرارات وديناميكيات الدخل والإنفاق وحالات التوسع والركود التي تكوّن الدورة الاقتصادية.

الجزء الثالث: «الحكومة والاقتصاد»، يتعامل هذا الجزء مع أسلوب توزيع الدخل والثروة في الولايات المتحدة، بالإضافة إلى أنه يلقي الضوء على الضرائب والإنفاق الحكومي والسياسة المالية التي تُعد إحدى طريقتي الحكومة في محاولتها الإبقاء على الاقتصاد مستقرًا ومتناميًا.

الجزء الرابع: «النقود والنظام المصرفي والسياسة النقدية»، يشرح هذا الجزء الأدوار التي تؤديها النقود والائتمان وبنك الاحتياطي الفيدرالي في اقتصادنا، ويشرح أيضاً السياسة النقدية التي تُعد الطريقة الأخرى التي تحاول بها الحكومة الإبقاء على الاقتصاد مستقرًا ومتناميًا.

الجزء الخامس: «الاقتصاد العالمي»، يأخذك هذا الجزء إلى ما وراء حدودنا في جولة إلى الاقتصاد الدولي حيث ننعم النظر في الصادرات والواردات وسياسة التجارة الدولية ونظام الصرف الأجنبي والقضايا التي تواجه الدول النامية.

الجزء السادس: «اقتصاد الحياة اليومية»، يضيف اللمسات الأخيرة بتسليطه الضوء على أساليب قياس تأثير التطورات الاقتصادية في حياتك اليومية وأساليب فهم التأثير الذي تمارسه التطورات الاقتصادية عليك وعلى عملك وعلى وظيفتك واستثماراتك.

كما هو متعارف عليه في سلسلة «دليل المبتدئين الشامل»، فإن هذا الكتاب يتناول موضوعًا صعبًا ثم يجعله واضحًا ويجعل قراءته ممتعة، كما أتمنى. وبينما تقرأ هذا الكتاب سواءً على نحو غير متقطع إلى النهاية أم عند قراءة جزء أو فصل سيساعدك في فهم شيء ما يحدث في العالم (أو في طبقة اجتماعية)، ضع في اعتبارك أن علم الاقتصاد يؤثر عليك يوميًا أعرفت ذلك أم لم تعرف. وإذا ما نظرت حولك واستمعت إلى الأخبار وراقبت ما تفعله الشركات والعملاء والمسؤولون الحكوميون، فسترى كل جانب من جوانب الاقتصاد التي نوقشت في هذا الكتاب قيد الممارسة في العالم الواقعي.

في هذا الكتاب سأوضح لك بعض «الأمثلة على علم الاقتصاد» مع أن القيمة الحقيقية لقراءتك ستظهر عندما ترى آليات الاقتصاد — العرض والطلب والتوسع والركود والسياسة المالية والسياسة النقدية — مطبقة على حياتك اليومية؛ في شيك راتبك وحافضة أموالك وحقيبتك وكشف حساب بطاقة الائتمان وحساب البنك ومحفظة الاستثمار.

بعض «المؤشرات الاقتصادية»

على مدار صفحات هذا الكتاب ستجد المعالم التالية التي سوف توضح نقاطاً معينة وتضيف إلى معرفتك وتصل إلى جوهر موضوعنا.



توضيح اقتصادي

تشرح هذه المربعات المفاهيم الاقتصادية والمصطلحات الفنية بأسلوب واضح.

واقع اقتصادي

تعرض هذه المربعات جوانب من علم الاقتصاد وُظِّفت في التاريخ والعمل والأخبار.



تنبيه اقتصادي

تنبهك هذه الملاحظات إلى نقاط يُحتمل الارتباك بشأنها وتساعدك في تطبيق المفاهيم والأدوات التحليلية على الحياة اليومية.

شكر وعرفان

أشكر كل من ساعد في إخراج هذا الكتاب وهم: ماري باتلر-نايت Marie Butler-Knight التي تعمل ناشرة في ألفا بوكس Alpha Books، وفريق التحرير كاملاً: (ريني ويلميث Renee Wilmeth المحررة، وجينيفر مور Jennifer Moore محررة التطوير، وسارة بوزين Sara Bosin المدققة اللغوية، وبيلي فيلدز Billy Fields محرر الإنتاج، وترينا ورست Trina Wurst المصممة.) ومايك سنيل Mike Snell النائب عني، وزوجتي فيليس Phyllis وابني داني Danny ومات Matt، وأساتذتي ومعلمي في كلية ستيرن للأعمال بجامعة نيويورك، وأصحاب الأعمال، وزملائي السابقين خاصة من كانوا يعملون في شركة «دي آر آي/ماكجروهيل» DRI/McGraw-Hill للتنبؤ والاستشارة الاقتصادية (المعروفة الآن باسم «جلوبال إنسايت» Global Insight) حيث عملت محرراً إدارياً بدءاً من عام ١٩٩١ حتى عام ١٩٩٦.

العلامات التجارية

إن جميع المصطلحات المذكورة في هذا الكتاب التي يُعرف عنها — أو مشتبه فيها — بأنها علامات تجارية أو علامات مسجلة للخدمة وضعتها على نحو لائق بين علامتي تنصيص وأوردت المصطلح الإنجليزي لها بحروف كبيرة. ولا تستطيع دار النشر ألفا بوكس Alpha Books أو بينجوين جروب Penguin Group (الولايات المتحدة الأمريكية) التأكيد على دقة هذه المعلومات، كما يجب ألا يُنظر إلى استخدام أي مصطلح في هذا الكتاب على أنه يؤثر على مصداقية أي علامة تجارية أو أي علامة مسجلة للخدمة.

الجزء الأول

نظرة شاملة

يقدم لك هذا الجزء الأول من الكتاب المفاهيم والأدوات الرئيسية، بالإضافة إلى إلقاء نظرة عامة على علم الاقتصاد ونظرة دقيقة على المشاركين في الاقتصاد الأمريكي؛ من مستهلكين وشركات وحكومة ومستوردين ومصدرين. وستتعلم أيضًا كيف يفكر الاقتصاديون في الاقتصاد.

على سبيل المثال، كثيرًا ما يفكر الاقتصاديون من منظور الأسواق، ويشتمل أي نظام اقتصادي على آلاف وآلاف الأسواق، ويمكن أن يكون هذا مربكًا إلى حد بعيد إن لم تعمل الأسواق جميعها بالطريقة نفسها، فكل الأسواق تعمل طبقًا لقانون العرض والطلب، وتستخدم الأسعار للملاءمة بين العرض والطلب بأسلوب يناسب المشترين والبائعين. من ثم فإن الجزء الأول سيعرض لك أيضًا كيف تعمل الأسواق، وكيف تلعب الأسعار دورها، وكيف يمكن أن تؤثر قوى خارجية معينة على السوق. والآن فلنبدأ العمل.



الفصل الأول

من يحصل على ماذا؟ وكيف؟

في هذا الفصل

- أسباب أهمية علم الاقتصاد
- كيفية صنع المجتمعات للقرارات
- نظريات اقتصادية أساسية

لنواجه هذه الحقيقة: إن كان هناك مبدأ أساسي يوجه حياتنا على الأرض، فهو مبدأ الندرة. فليس هناك ما يكفي الجميع من المنازل التي تطل على البحر، والسيارات الفارهة، والمقاعد في المسرح! وإذا ما تناولنا الأمر بجدية أكثر، فليس هناك ما يكفي من الطعام أو الملابس أو الرعاية الصحية لكل من يحتاجها.

ينشأ علم الاقتصاد بكامله — وكل النشاط الاقتصادي — من ندرة السلع والخدمات مقارنة باحتياجات الإنسان ورغباته. وإذا لم يكن هناك قدر كاف من شيء ما لكل من يريده أو يحتاجه، فإن المجتمع يواجه مشكلة خطيرة: كيف نحدد من يحصل على هذا الشيء ومن يستغني عنه؟

كان هناك دوماً على مدار التاريخ أولئك الذين يحصلون على ما يريدونه أو يحتاجونه بالقوة، فالبربر الذين نهبوا روما مارسوا هذا النوع من «النشاط الاقتصادي»، وفي العصر الحديث يمارسه اللصوص المسلحون. إلا أن المجتمع الذي يستحق أن يطلق عليه هذا الاسم يتطلب نظاماً منهجياً لإنتاج وتوزيع ضروريات الحياة وكمالياتها.

ويُعد هذا النظام ضرورياً لاستقرار أي مجتمع. علم الاقتصاد هو دراسة أنظمة الإنتاج والتوزيع — التي يُطلق عليها الاقتصادات — إلى جانب دراسة أساسيات هذه الأنظمة وديناميكياتها ونتائجها.

يقدم لك هذا الفصل علم الاقتصاد، ويسلط الضوء على الأساليب المختلفة التي تنظم بها المجتمعات اقتصاداتها، بالإضافة إلى تقديم مجموعة من الاقتصاديين ذوي الشأن، وشرح أفكارهم التي أدت إلى نشأة كبريات مدارس الفكر الاقتصادي.

(١) ماذا يعني علم الاقتصاد؟ ولماذا يُوجه؟

علم الاقتصاد هو علم دراسة ووصف وتحليل الأساليب التي تنتج بها المجتمعات السلع والخدمات وتوزعها، ومن الممكن أن يُطبق علم الاقتصاد على الحضارات القديمة، فالحضارتان اليونانية والفينيقية كانت لهما أنظمة اقتصادية، ويطبق على المجتمعات الحديثة على المستويين القومي والمحلي وعلى مستوى الولايات. على سبيل المثال، تملك كاليفورنيا أكبر اقتصاد على مستوى الولايات، في حين تملك مدينة نيويورك أكبر اقتصاد على مستوى مدن الولايات المتحدة. وحتى العائلات لها اقتصاد (مع أن هذا الكتاب لا يغطي مناقشة «الاقتصاد المنزلي»). وأي نظام يُستخدم لتحديد ما يُنتج وكيف يُنتج ومن سيتمكن من استهلاكه يعد نظامًا اقتصاديًا يمكن استيعابه من منظور اقتصادي، سواء أكان هذا النظام خاصًا بكوكب بأكمله — كما في الاقتصاد العالمي — أم متعلقًا بقطاع محدد من قطاعات المجتمع.



توضيح اقتصادي

يُعنى علم الاقتصاد بدراسة ووصف وتحليل الأساليب التي يستخدمها أي مجتمع لإنتاج وتوزيع السلع والخدمات. ويشير مصطلح السلع والخدمات إلى كل شيء يُنتج في الاقتصاد؛ كل المنتجات والخدمات بما فيها «الخدمات» الحكومية مثل الدفاع القومي ونظام السجن.

(١-١) هل الاقتصاد علمٌ غير دقيق؟

علم الاقتصاد هو أحد العلوم الاجتماعية (في مقابل العلوم الطبيعية أو الفيزيائية)، مثله مثل علم النفس وعلم الإنسان، والعلوم الاجتماعية تبحث في التفاعلات الإنسانية وتشرحها. ولهذا فإن الاكتشافات والمعارف التي تمخضت عن أي علم اجتماعي لا يمكن أن تكون بصفة عامة دقيقة أو يمكن التنبؤ بها مثل ما يتوصل إليه أي علم طبيعي مثل الفيزياء أو الكيمياء.

من يحصل على ماذا؟ وكيف؟

فمثلاً إذا وضعت ماء في إناء على الموقد فإنك ستكون متأكداً من أن الماء سيغلي عندما تصل الحرارة إلى ١٠٠° سيليزية، لكنك إذا كنت حاكم ولاية ورفعت قيمة ضريبة المبيعات فلا يمكن أن تكون متأكداً من التأثير الناتج، أو قادراً حتى على الإجابة عن أي من الأسئلة الأساسية التالية: كم ستجمع من زيادة الضريبة؟ وهل سينقل السكان مزيداً من تجارتهم خارج حدود الولاية من أجل تجنب الضريبة؟ هل سيتسوقون أكثر عبر الإنترنت حيث لا وجود لضرائب المبيعات (حتى الآن)؟ هل ستواجه الشركات في الولاية انخفاضاً في المبيعات وينتج عن ذلك انخفاض العائد من الضرائب على دخول الشركات؟

يتعامل علم الاقتصاد مع هذه الأنواع من الأسئلة، لكنه نادراً ما يخرج بتفسيرات دقيقة تماماً أو توقعات صحيحة.

لماذا؟ لأن السلوك الإنساني في عالم الاقتصاد معقد وغامض كما هو في أي جانب من جوانب الحياة الأخرى.

(٢-١) علمٌ ليس كاملاً إلا أنه مفيد!

الجانب الإيجابي — على الرغم مما سبق — أن بوسع علم الاقتصاد إخبارنا بالنتائج المحتملة لضريبة المبيعات، بالإضافة إلى أنه يقدم — بوصفه نظاماً علمياً — أدوات وأنظمة تحليلية تفيد إلى حد بعيد في فهم السلوك الإنساني في جوانب جني المال وإنفاقه؛ المال الذي يشغل بال الغالبية العظمى من الناس في معظم أوقات يقظتهم (وهي حقيقة علينا أن نواجهها).

يتعامل علم الاقتصاد مع موضوعات أساسية كثيراً ما تكون قضايا حياة أو موت، وهذا سر أهميته. وتكمن صعوبة هذا العلم في غموضه؛ فنحن لا نعلم متى سيحدث النمو أو الركود الاقتصادي التالي، ولا نعرف هل سيساعد انخفاض الضريبة الفيدرالية في نمو الاقتصاد أم لا، ولا نعرف أيضاً أي التكنولوجيات الحديثة ينبغي تشجيعها وأيها لن يحقق نجاحاً، والمؤسف أننا لا ندري كيف نتغلب على الفقر والجوع والجريمة والشرور الأخرى المتأصلة في الواقع الاقتصادي. ومع ذلك فعلم الاقتصاد هو العلم الاجتماعي الذي يهتم اهتماماً خاصاً بهذه الأمور، وهو العلم الذي به من المؤهلات ما يساعدنا في التعامل معها.

يقدم لنا علم الاقتصاد أساساً لفهم السياسات الحكومية وتطورات العمل وسلوك المستهلكين هنا وفي الخارج، بالإضافة إلى أنه يعد مورداً ثرياً لاتخاذ القرارات في

شركتك وحياتك المهنية والمالية. والاقتصاد للشركات مثل المحيط للسّمك؛ فهو البيئة التي تعمل فيها الشركات، وكلما ازدادت معرفتك بهذه البيئة زادت فاعلية أدائك كمدير ومحلل وصانع قرار.

(٢) اقتصادٌ كلي أم جزئي؟

لعلم الاقتصاد شعبتان رئيسيتان: الاقتصاد الكلي، والاقتصاد الجزئي. الاقتصاد الكلي هو ما يتبادر إلى أذهان معظم الناس عند سماع مصطلح «علم الاقتصاد». ويركز الاقتصاد الكلي على دراسة أنظمة كاملة للإنتاج والتوزيع؛ أي أنظمة اقتصادية كاملة وقطاعات كبيرة من النظام الاقتصادي، بالإضافة إلى تركيزه على الجوانب العريضة للنشاط الاقتصادي مثل إجمالي الدخل والإنتاج في أي نظام اقتصادي. وأخيراً يبحث الاقتصاد الكلي في العلاقات بين قطاعات النظام الاقتصادي.

واقع اقتصادي

يؤدي الاقتصاديون وعلم الاقتصاد دورًا مهمًا في التعامل مع الكثير من أشد مشكلات العالم إلحاحًا، وكثير من كبار المسؤولين في القطاع العام يحملون درجات علمية في علم الاقتصاد، أو هم في الأصل اقتصاديون، كما في حالة رئيس مجلس الاحتياطي الفيدرالي آلان جرينسبان Alan Greenspan، ويساعد المجلس الاستشاري الاقتصادي الرئيس في التعامل مع القضايا الاقتصادية.

أنشأت جميع الولايات تقريبًا وكثير من المدن وبعض المناطق في الولايات المتحدة الأمريكية هيئات للتنمية الاقتصادية تضع برامج للمحافظة على الاستقرار الاقتصادي في المنطقة وتحسينه. وتشمل أهداف هذه الهيئات جذب الشركات والوظائف والحفاظ عليها، والمساعدة في ابتكار تقنيات جديدة، ونقل المعارف والمهارات إلى القوى العاملة في المنطقة.

وعلى نطاق أوسع، تتولى المنظمات الأمريكية والدولية — مثل البنك الدولي — إعداد وتنفيذ برامج لتطوير اقتصادات الدول الأقل تقدمًا في العالم والمحافظة على استقرارها. ويراقب صندوق النقد الدولي الاقتصادات القومية والنشاط التجاري وقيم العملات المختلفة في العالم.

يرى الكثيرون أن علم الاقتصاد نشاط نظري يُمارس في أبراج عاجية، وهذا بعيد كل البعد عن الحقيقة، فجميع بنوك العالم الرئيسية الاستثمارية والتجارية — المؤسسات التي تسعى بجدية لتحقيق أرباح — لديها فريق من الاقتصاديين الذين يراقبون تأثير المستهلك والشركة والقرارات الحكومية على الأسواق وعلى المستهلكين فيها.

سنحدث في الفصل الثاني عن قطاعات الاقتصاد بصورة أكثر تفصيلاً، ولكن على وجه العموم تضم معظم الأنظمة الاقتصادية قطاعاً عاماً يشمل الحكومات المحلية وحكومات الولايات (أو الحكومات الإقليمية) والحكومات الفيدرالية، وقطاعاً خاصاً يشمل المستهلكين والشركات والمؤسسات غير الربحية والمؤسسات غير الحكومية. يختص الاقتصاد الجزئي — كما يوحي الاسم — بأجزاء صغيرة من النظام الاقتصادي، ويركز على كيانات اقتصادية فردية، مثل شركة واحدة أو بيت واحد، أو على أنشطة أو ظواهر اقتصادية معينة مثل التوظيف أو الأسعار. ويندرج اقتصاد العمل مثلاً — وهو دراسة أسواق العمل والأجور — تحت الاقتصاد الجزئي.



توضيح اقتصادي

يركز الاقتصاد الكلي على الاقتصاديات الكاملة وقطاعات الاقتصاد الكبرى وعلى المستويات الشاملة للنشاط الاقتصادي، مثل إجمالي الدخل وكذلك على العلاقة بين قطاعات الاقتصاد بعضها ببعض. أما الاقتصاد الجزئي، فيركز على الكيانات الاقتصادية الفردية، كإحدى الشركات أو المنازل، أو على أنشطة اقتصادية أو ظواهر محددة مثل التوظيف أو الأسعار.

من جوانب علم الاقتصاد الأخرى الجديرة بالذكر الاقتصاد القياسي -Econo- metrics (وMetrics في اللغة الإنجليزية تعني قياسات). يستخدم علم الاقتصاد القياسي الطرق الإحصائية لتحليل السلوك الاقتصادي والمشكلات الاقتصادية، ويركز جانب كبير من الاقتصاد القياسي على التنبؤ بالأنشطة الاقتصادية مثل مبيعات السيارات في العام المقبل أو مستويات أسعار الفائدة أو ميعاد بدء الركود التالي، والتنبؤ من أكثر جوانب علم الاقتصاد تحدياً، ومن المعروف عن التنبؤات الاقتصادية أنها غير دقيقة، وكذلك بالطبع توقعات الطقس. فالتنبؤات الاقتصادية — مثلها مثل معظم الآراء المستقبلية — يجب أن تُستخدم لوصف السيناريوهات المحتملة المختلفة وتأثيراتها الممكنة.

يتسم علم الاقتصاد — بوصفه علماً اجتماعياً — بمعظم الخصائص المميزة للعلوم الأخرى. فعلماء الاقتصاد يلاحظون السلوك والنتائج، ويسجلون مشاهداتهم بطريقة منهجية (عن طريق جميع البيانات)، ويحددون الأنماط والاتجاهات، ثم يضعون نظريات لتفسير السلوك والنتائج والأنماط والاتجاهات التي رأوها. ومع أن

الاقتصاديين نادرًا ما يستطيعون اختبار نظرياتهم في تجارب مقننة، فهم يبحثون بجدية عن تطبيقات عملية لنظرياتهم، وعادة ما تأخذ هذه التطبيقات شكل سياسات اقتصادية تطبقها الحكومات المحلية والفيدرالية وحكومات الولايات. تؤثر السياسة الاقتصادية أيضًا على القرارات الإدارية المهمة التي تتخذها الشركات والمؤسسات المالية الكبيرة، وسوف نناقش السياسات الاقتصادية مناقشة أكثر عمقًا في الجزأين الثالث والرابع.



توضيح اقتصادي

السياسات الاقتصادية هي إجراءات تتخذها الحكومة للمساعدة في ضمان استقرار أو نمو اقتصادها. ومن بين السياسات الاقتصادية زيادة أو خفض الإنفاق الحكومي ومعدلات الاقتراض وتعديل معدلات فائدة معينة وزيادة أو خفض الضرائب.

على سبيل المثال، وضع علماء الاقتصاد نظريات حول العلاقة بين معدلات الفائدة وحجم الأموال التي يقترضها المستهلكون والشركات، وتساعد هذه النظريات الحكومة في وضع سياسات تؤثر على سهولة اقتراض الناس للأموال؛ أي سهولة استخدام الائتمان. ويؤثر توفر الائتمان على حجم إنفاق الأفراد، الذي يؤثر بدوره على مستوى الإنتاج، الذي يؤثر على معدل النمو الاقتصادي. لا تستطيع الحكومة أو أي كيان آخر التحكم في الاقتصاد الأمريكي واقتصادات الولايات أو الاقتصادات المحلية تحكمًا كاملاً، فهي أنظمة كبيرة للغاية، وسلوك الناس — كما ذكرت آنفًا — أعقد من أن يستوعبه أحد استيعابًا كاملاً، فضلاً عن أن يتحكم فيه. غير أن النظرية الاقتصادية تساعد الحكومات في جهودها الرامية لاستقرار اقتصاداتها ونموها، وتخفيف أثر الظروف الاقتصادية السيئة.

(٣) أسس اقتصادية راسخة

لنلق الآن نظرة على بعض المفاهيم الأساسية التي يقوم عليها علم الاقتصاد بكامله. أولاً: يفترض علم الاقتصاد أن الناس يتخذون قرارات عقلانية لمواجهة الندرة، ويفترض أنهم يستطيعون دائماً تحديد ما يريدونه وما يستطيعون الاستغناء عنه على أساس منطقي. قد يبدو هذا غريباً في بعض الأحيان؛ هل يقول علماء الاقتصاد

من يحصل على ماذا؟ وكيف؟

إن الناس يختارون عن عمد الوظائف ذات الأجور المنخفضة؟ هل يقولون إنهم يفضلون المنتجات رديئة الصنع على نظيراتها ذات الجودة العالية؟ أجل، هذا — إلى حد ما — ما يقولون. فمع أن الناس ربما يواجهون اختيارات محدودة، أو يتخذون قرارات خاطئة، فإنهم يتخذون قرارات بالفعل. يهدف علم الاقتصاد إلى تفسير اختيارات الأفراد والتنبؤ بها، إلى جانب إظهار كيفية تأثير الظروف المختلفة في اختياراتهم. وبالضرورة لا بد أن يفترض الاقتصاديون أن الناس يتخذون قرارات اقتصادية عقلانية وليس قرارات غير عقلانية.

ثانيًا: يفترض علم الاقتصاد أن للناس ميولًا تؤثر في قراراتهم الاقتصادية، ويشبه هذا المفهوم فكرة الاختيار العقلاني، غير أنه يركز تركيزًا أكبر على ما يحبه الناس وما لا يحبونه، وكيف يوازنون بين ما يحبون وما لا يحبون. ومضمون الافتراض أن الناس يعرفون ما يفضلون، ويتخذون قرارات تعكس هذه الميول.

ثالثًا: تأخذ اختيارات الناس وميولهم — أي قراراتهم — شكل المعاملات في السوق، وفي هذه المعاملات يشترون ويبيعون المجهود البدني والمنتجات والخدمات في مقابل الأموال. علاوة على ذلك فإن النشاط الاقتصادي هو محصلة هذه المعاملات. على سبيل المثال: الشخص الذي يقرر العمل في وظيفة معينة في مكان معين مقابل الحصول على راتب معين قد أجرى معاملة، وإذا ما جمعنا كل المعاملات التي أجراها الأفراد في اقتصاد ما فيما يتعلق بالمكان الذي سيعملون فيه ومقابل عملهم هذا فإن النتيجة ستصبح نشاط التوظيف القابل للقياس كميًا والممكن وصفه ودراسته.



توضيح اقتصادي

الأسواق هي آليات منظمة أو نظم لمبادلة المال بالسلع والخدمات (أو مبادلة السلع والخدمات بسلع وخدمات أخرى في نظام المقايضة). وقد تكون الأسواق أماكن لها وجود حقيقي مثل بورصة نيويورك، أو تقع في الفضاء الإلكتروني مثل سوق العملات الدولية. وتمكن الأسواق المشترين والبائعين من الالتقاء معًا وإجراء المعاملات.

رابعًا: يحدث النشاط الاقتصادي في الأسواق، والسوق هو مكان تُباع فيه وتُشتري السلع والخدمات وعوامل الإنتاج المتمثلة في المواد الخام والعمالة والمصانع والمعدات، ومع أن معظمنا يفكر في السوق على أنه مكان ملموس، فإن الاقتصاديين يعرفون

الأسواق تعريفًا أشمل. مثلًا لا يقع سوق الأوراق المالية فقط في شارع وول ستريت، وإنما يقع أيضًا في المجال المعلوماتي حيث تمكّن خدمات السمسرة على الإنترنت الناس من شراء وبيع الأوراق المالية. يتوغل علم الاقتصاد بعمق في الأسواق: كيفية عملها وكيفية عمل الناس فيها.

أخيرًا: يتطلب الأمر بعض الآليات حتى يعمل السوق بطريقة ملائمة، والآلية المستخدمة في معظم الأسواق هي آلية السعر، ويُعبّر عن الأسعار بالمال (أراهن على أنك كنت تتساءل متى سنتحدث عن المال). في الاقتصادات الحديثة كافة، يُعرّف المال على أنه وسيلة التبادل، ووسيلة التبادل هي شيء اتفق الناس على استخدامه في اقتصاد ما كعميار للقيمة. ويقال إن بعض القبائل الأمريكية المحلية استخدمت خرز الزينة — الأجزاء الأرجوانية من أصداف البطليونس — كنقود، وتضمنت الأشكال الأخرى للنقود الذهب والفرو والأحجار الضخمة المستديرة، وجميعها تبدو منطقية كاستخدام الأوراق النقدية المرسوم عليها صور الزعماء الراحلين. والنقود بصفة أساسية هي أي شيء يتفق الناس على استخدامه كوسيلة للتبادل على نطاق واسع. تُعد هذه المفاهيم — اتخاذ الناس قرارات عقلانية وتعبيرهم عن ميولهم من خلال معاملات السوق التي تقدر بالمال — مفاهيم أساسية بالفعل، إذ إنها تشكل أساس كل شيء في علم الاقتصاد. لذا عليك أن تتذكرها عندما تحين مناقشة أمور مثل قانون العرض والطلب في الفصل الثالث.

(٤) تنظيم الاقتصادات: الاقتصاد الموجه واقتصاد السوق والاقتصاد المختلط

لا تُنظم جميع الاقتصاديات بالطريقة نفسها، والطرق الثلاث الرئيسية التي يمكن عن طريقها تنظيم الاقتصاديات هي اقتصاد السوق والاقتصاد الموجه والاقتصاد المختلط.

في اقتصاد السوق يحدد المستهلكون والشركات ما يريدون إنتاجه وشراءه في السوق، ويتخذون هذه القرارات عن طريق «التصويت بدولاراتهم». ويحدد المنتجون ما ينتجون على أساس الطلب الذي يرونه في السوق من حيث مبيعاتهم والأسعار التي يحصلون عليها مقابل سلعهم وخدماتهم. وفي اقتصاد سوق بحت — المعروف أيضًا بالاقتصاد الحر — تؤدي الحكومة دورًا محدودًا جدًّا فيما يُنتج، ولذلك فالحكومة لا توجه القطاع الخاص إلى إنتاج سلع وخدمات معينة، بل ربما لا تملك سلطة توجيهه.



توضيح اقتصادي

في اقتصاد السوق تحدد شركات القطاع الخاص ما ستنتجه ويحدد المستهلكون ما سيشترونه في ظل تدخل حكومي طفيف، والاقتصاد الحر هو نوع من الأنظمة الاقتصادية يكون للحكومة فيه دور محدود جدًا، أما الاقتصاد الموجه — المعروف أيضًا بالاقتصاد المخطط — فالحكومة تحدد فيه في معظم الأحوال ما يُنتج وكميات الإنتاج. أما في الاقتصاد المختلط فتحدد قوى السوق والقرارات الحكومية أي السلع والخدمات ستُنتج وكيفية توزيعها.

في الاقتصاد الموجه — المعروف أيضًا بالاقتصاد المخطط — تحدد الحكومة في معظم الأحوال ما يُنتج وكميات إنتاجه، بالإضافة إلى توجيه المنتجين إلى صنع السلع والخدمات وتسليمها بكميات محددة. وفي الواقع ترتبط الاقتصادات الموجهة بالاشتراكية والشيوعية، وهما نظامان من أنظمة الحكم وثيقا الصلة أحدهما بالآخر. تتميز الاشتراكية والشيوعية بالملكية الجماعية لوسائل الإنتاج ووظائف التخطيط المركزي التي تحاول إنتاج ما يريده الناس ويحتاجونه بالكميات المطلوبة وفي الوقت المطلوب. وتتمثل الفلسفة التي تقوم عليها الاشتراكية في أن «كل شخص يعطي ويأخذ طبقًا لقدراته وحاجاته.»

في الاقتصادات الموجهة يملك الناس (في صورة الحكومة) وسائل الإنتاج، وتحدد الحكومة، التي يُنظر إليها على أنها تجسد إرادة الشعب، ما سيُنتج طبقًا لخطة قائمة على ما تعدّه الحكومة حاجة الشعب ورغبته في الحصول على سلع وخدمات مختلفة. وتؤدي الحكومة أيضًا دورًا مهمًا في تحديد كيفية توزيع السلع والخدمات؛ أي في تحديد من يحصل على أي قدر من ماذا.

في الاقتصاد المختلط تحدد قوى السوق والقرارات الحكومية أي سلع وخدمات ستُنتج وكيف ستوزع، وبصفة عامة تسود قوى السوق الاقتصادية المختلطة، ولا توجه الحكومة القطاع الخاص إلى إنتاج سلع وخدمات معينة بكميات معينة في أوقات معينة. غير أن تأثير الحكومة في الاقتصاد ينبع من قدر الأموال (التي تجمعها في صورة ضرائب وقروض من القطاع الخاص) التي تنفقها وتعيد توزيعها في أشكال مختلفة من الخدمات الاجتماعية.



توضيح اقتصادي

تشير **الخدمات الاجتماعية** إلى الجهود الحكومية المبذولة من أجل توفير الاحتياجات الأساسية للناس، وتُعرف الخدمات الاجتماعية أيضًا بالمساعدة العامة لأنها تأتي من القطاع العام، وتأخذ هذه الجهود شكل مشروعات عمل ترعاها الحكومة، لكن يغلب أن تأخذ شكل مدفوعات حكومية تهدف إلى دعم الاحتياجات الأساسية لمن لا يستطيع تحملها. ويُعد برنامجا طوابع الأغذية الفيدرالي والرعاية الطبية لكبار السن «ميديكير» شكلين من أشكال الخدمات الاجتماعية.

في الوقت الحالي تُعد اقتصادات معظم الدول الصناعية اقتصادات مختلطة، وفي دول أوروبا الغربية عادةً ما يكون للحكومة دور أكبر في الاقتصاد عنه في أمريكا الشمالية. ومنذ سقوط الاتحاد السوفييتي عام ١٩٩١، فإن كوريا الشمالية وجمهورية الصين الشعبية هما الدولتان الوحيدتان اللتان تملكان اقتصادات موجهة كبيرة، إلا أن الصين بدأت في دمج بعض آليات السوق في اقتصادها مثل المنافسة.



تنبيه اقتصادي

سترى لاحقاً أن الأسواق — مثلها مثل الحكومات — يمكن أن تعجز عن توفير بعض السلع والخدمات، كما تُعد أقل فاعلية في تسليم ما يُعرف «بالسلع العامة». وبصفة أساسية، إن السلعة العامة هي شيء يريده الجميع مثل الهواء النقي أو الشعب المتعلم إلا أنه لا يريد أحد الدفع مقابل الحصول عليه. وبينما يواجه المجتمع الأمريكي دوافع السوق للحصول على هذه السلع — مثل الإعفاءات مدفوعة الأجر من برامج التحكم في الانبعاثات الضارة من السيارات والتعليم المجاني في مدارس من اختيار الآباء — فإن لدى الأسواق بصفة عامة سجلاً غير ثري فيما يتعلق بتسليم السلع العامة، ودون نقاش تُعد الرعاية الصحية العالمية مثلاً جيداً على هذا.

مع أن الكثيرين يصفون الاقتصاد الأمريكي بأنه «اقتصاد سوق حرة»، فمن الواضح أنه اقتصاد مختلط، والحكومة الفيدرالية بمفردها مسئولة عما يقرب من ١٩ في المائة من الاقتصاد الأمريكي (طبقاً لأشكال الإنفاق الحكومي التي وُضعت في الاعتبار). وترفع إضافة الحكومات المحلية وحكومات الولايات نصيب القطاع العام

من يحصل على ماذا؟ وكيف؟

إلى ٢٨ في المائة تقريبًا. وفي ظل هذا النوع من السيطرة الاقتصادية، فإن الحكومة في مستويات مختلفة لديها الكثير لتحديد ما يُنتج في مجتمعنا ومن يحصل على ماذا، إلا أن الولايات المتحدة تعتمد على الأسواق بدرجة أكبر من غيرها من الدول الصناعية الكبرى في العالم، لذا فإن اقتصادها بالفعل اقتصاد سوق حرة من وجهة نظر نسبية.

(٥) ثلاثة اقتصاديين وثلاث نظريات

يُعد آدم سميث Adam Smith وكارل ماركس Karl Marx وجون ماينارد كينز John Maynard Keynes أهم ثلاثة اقتصاديين، وكل منهم مفكر مبدع ابتكر نظريات اقتصادية وُضعت موضع التنفيذ وأثرت في اقتصادات العالم طوال أجيال.

(١-٥) آدم سميث ويد الرأسمالية الخفية

عاش الفيلسوف الاسكتلندي آدم سميث بين عامي ١٧٢٣ و ١٧٩٠، ويعد مؤسس علم الاقتصاد الحديث، وكانت الفلسفة في عصره دراسة واسعة النطاق للمجتمع البشري، وبحثًا في طبيعة الوجود ومعناه. وقد خلاص سميث من بحثه المتعمق في عالم شئون التجارة إلى أن أفراد المجتمع — وكلٌ منهم يعمل على حدة لمصلحته الخاصة — لديهم القدرة على إنتاج وشراء السلع والخدمات التي يحتاجونها بوصفهم مجتمعًا. وأطلق سميث على الآلية التي يحدث بها هذا التنظيم الذاتي «اليد الخفية» في كتابه الثوري «ثروة الأمم» *The Wealth of Nations* الذي نُشر عام ١٧٧٦، عام إعلان أمريكا الاستقلال.

وفيما عجز سميث عن إثبات وجود هذه «اليد» (التي كانت خفية على أي حال)، فقد قدم الكثير من الأمثلة على تأثيرها في المجتمع، فالجزار والخباز وصانع الشمعدان يباشر كل منهم عمله بمفرده، وينتج كل منهم كمية اللحم والخبز والشمعدانات التي يرى أنها الكمية الملائمة، ويشترى كل منهم كمية اللحم والخبز والشمعدانات التي يحتاجها منزله. وكل ذلك يحدث دون أن يستشير بعضهم بعضًا أو يوجههم أحد المسؤولين إلى الكمية المفترض إنتاجها؛ بعبارة أخرى هذا هو اقتصاد السوق الحرة. أسس سميث باكتشافه هذا ما يُعرف بالاقتصاد الكلاسيكي، والمبدأ الرئيسي في هذا الاقتصاد هو أن انتهاز الحكومة سياسة عدم التدخل في الأسواق سوف يسمح لليد الخفية بأن توجه كل فرد في أنشطته الاقتصادية، ويحقق المنفعة العظمى لأكثر عدد من الناس، ويحدث نموًا اقتصاديًا. بحث سميث أيضًا بعمق في ديناميكيات

سوق العمل وتكديس الثروة ونمو الإنتاجية، وأعطى عمله أجيالاً من الاقتصاديين كثيراً من الأفكار ليدرسوها ويطوروها.

(٥-٢) كارل ماركس والاستغلال

كارل ماركس اقتصادي ألماني وعالم سياسي وُلد عام ١٨١٨ وتوفي عام ١٨٨٣، وقد تعامل ماركس مع الرأسمالية من منظور أكثر تشاؤماً وثورية من آدم سميث، ففي حين رأى سميث في الرأسمالية انسجاماً ونموً رأى ماركس فيها عدم استقرار وصراعاً وانحداراً، وآمن ماركس أن الرأسمالي (أي شخص لديه المال والمهارات التنظيمية لبناء مصنع) بعدما يعد وسائل الإنتاج تأتي كل القيمة على يد الطبقة العاملة المشاركة في إنتاج أي شيء يُنتج. وفي رؤية ماركس التي عرضها في كتابه «رأس المال» *Das Kapital* الصادر عام ١٨٦٧؛ تأتي أرباح الرأسمالي من استغلال العمال، أي من دفع أجور منخفضة للعمال مقابل القيمة التي يصنعونها بالفعل، ولهذا السبب لم يتقبل ماركس فكرة المؤسسات الهادفة للربح.

وهذا الوضع الذي تستغل فيه الإدارة العمال يشكل أساس الصراع الطبقي الذي وجده ماركس في قلب الرأسمالية، وتنبأ بأن يؤدي هذا الصراع في النهاية إلى القضاء على الرأسمالية. وفي رأيه أن الصراع الطبقي ليس متأصلاً فقط في النظام — بسبب الصراع بين الرأسماليين والعمال — لكنه يشتد أيضاً مع الوقت، ويحتدم مع كبر حجم الشركات بسبب الكفاءة المتأصلة في الشركات الضخمة وقدرتها على الصمود أمام الأزمات المتكررة التي تصيب النظام. وفي نهاية الأمر يتحرك المجتمع من وجهة نظر ماركس نحو نظام يتكون من طبقتين؛ طبقة محدودة من الرأسماليين الأثرياء، وطبقة واسعة من العمال المهضومة حقوقهم.

تنبأ ماركس بانهيار الرأسمالية واتجاه المجتمع نحو الشيوعية التي يملك «الشعب» فيها — أي العمال — وسائل الإنتاج، ومن ثم يتلاشى الدافع لاستغلال الطبقة العاملة للحصول على الربح. لا شك أن أفكار ماركس كان لها تأثير هائل على الكثير من المجتمعات في القرن العشرين، خاصة اتحاد الجمهوريات السوفييتية الاشتراكية.

عملياً وقع حدثان أضعفا فاعلية نظريات ماركس؛ أولهما: أن الاقتصادات الاشتراكية ذات التخطيط المركزي أثبتت أنها أقل فاعلية بكثير من النظم الرأسمالية في إنتاج السلع والخدمات وتوفيرها؛ أي في تحقيق المنفعة الكبرى لأكبر عدد من

من يحصل على ماذا؟ وكيف؟

الشعب، وثانيهما: أن دخول العمال ارتفعت بالفعل مع مرور الوقت، وهو الأمر الذي هدم النظرية التي تقول إن العمال يُستغلون باسم الربح، وإذا كانت دخول العمال تزيد فمن المؤكد أنهم يشاركون في نمو الاقتصاد، وبمعنى واقعي إلى حد بعيد إنهم يشاركون في الأرباح.

مع أن نظريات ماركس قد فُندت فهي نظريات رائعة جديدة بالاطلاع عليها، بل إنها تتطرق أيضًا إلى مواطن الخلل في الرأسمالية. على سبيل المثال تتفوق الشركات الكبيرة في جوانب معينة على الشركات الصغيرة، وبإمكانها الاستحواذ عليها أو إضعافها كما نرى في أمثلة قديمة كشركتي ستاندرد أويل Standard Oil (التي هي الآن إكسون موبيل ExxonMobil) وجنرال موتورز، وأمثلة حديثة كشركتي ميكروسوفت وآي بي إم في مجال التكنولوجيا المتقدمة وشركتي كون أجرا ConAgra ودول Dole في مجال الزراعة. بالإضافة إلى ذلك سنرى في الفصل الحادي عشر أن توزيع الدخل في الرأسمالية على النمط الأمريكي — التي هي شكل أكثر نقاءً من رأسمالية أوروبا — يمكن أن يؤدي إلى خلق نظام طبقي مزدوج مكون من الأثرياء والمعدمين.

واقع اقتصادي

كان كارل ماركس ثائراً وفيلسوفاً أصيلاً، ومع أنه من أصل يهودي فقد عمّد وتربى كلوثري، وكان أول من قال: «الدين أفيون الشعوب»، وأسهم بذلك في ظهور «الشيوعية الملحدة».

اعتمدت فلسفة ماركس على تصور مادي للتاريخ، ومثل هذا تناقضاً حاداً مع المفهوم الشائع أن الله هو الذي يدبر شؤون البشر. وبصفة أساسية اعتقد ماركس أن النظام الاقتصادي السائد في عصر معين يحدد الأسلوب الذي يفكر به الناس، وأمن بأن التاريخ عملية تطور للاقتصادات تبدأ مما قبل الرأسمالية مروراً بالرأسمالية وتنتهي بالشيوعية.

حتى قبل أن يؤلف ماركس كتابه «رأس المال»، كتب «البيان الشيوعي» *The Communist Manifesto* بالاشتراك مع زميله الفيلسوف فريدريك إنجلز Frederick Engels. وفي هذا الكتاب طرح فكرة المجتمع منعدم الطبقات. كان من الواضح أن ماركس يتمتع بمثالية شديدة على الرغم مما اشتهر به من حدة الطباع والغرور.

كسب ماركس قوته القليل من عمله صحفياً، واستقر عام ١٨٤٩ في لندن بعد أن كاد يطرد من أوروبا بسبب أنشطته الثورية، وهناك قضى بقية حياته ودُفن.

(٣-٥) كينز: ضرورة دعم الحكومة للاقتصاد

جون ماينارد كينز اقتصادي بريطاني وخبير مالي عبقري وُلد عام ١٨٨٣ وتوفي عام ١٩٤٦. درس كينز الرأسمالية، وخرج ببعض الآراء عميقة الأثر، لكن آراءه جاءت مختلفة تمامًا عن آراء كارل ماركس وأدم سميث في هذا الصدد. نشر كينز عام ١٩٣٦ كتابه «النظرية العامة للتوظيف والفائدة والمال» *General Theory of Employment, Interest, and Money*، وسوف نناقش نظريات كينز في هذا الكتاب، وتتعلق هذه النظريات في الأساس بالنزعة الطبيعية لدى الناس لإنفاق أو ادخار أموالهم الإضافية كلما ازدادت دخولهم، وتأثيرات الزيادة في الإنفاق على الاقتصاد ككل.

تكمُن الأهمية الكبرى لنظريات كينز في وجهة النظر التي اقترحها بخصوص دور الحكومة في الاقتصاد الرأسمالي. كان كينز يكتب خلال فترة الكساد الكبير Great Depression، وسوف نتعرض لمناقشة الكساد الكبير في الفصل العاشر من الكتاب، إلا أنه تجدر الإشارة في الوقت الحالي إلى أن البطالة في الولايات المتحدة بلغت ٢٥ في المائة، وفقد ملايين الناس ما ادخروه طوال حياتهم، وفقدوا وظائفهم أيضًا. علاوةً على ذلك لم يكن هناك مخرج واضح من حالة الكساد، مما أدى بالناس إلى التساؤل بجديّة هل لا تزال يد سميث الخفية توجه دفة الأمور؟ هل هذا الانهيار العالمي للنشاط الاقتصادي هو نهاية الرأسمالية؟

رأى كينز أن هناك طريقة واحدة فقط للتخلص من هذا الكساد، وهي أن تبدأ الحكومة في الإنفاق من أجل وضع الأموال في خزائن القطاع الخاص، وإنعاش الطلب على السلع والخدمات من جديد. والواقع أن رئيس الولايات المتحدة الأمريكية فرانكلين روزفلت جرب هذه الطريقة عندما بدأ برنامجًا ضخماً للأشغال العامة من أجل توظيف نسبة من العمالة العاطلة عن العمل، إلا أن اشتراك الولايات المتحدة في الحرب العالمية الثانية لا يجعل هذه التجربة نموذجًا للإنفاق الحكومي؛ إذ رفعت جهود الحرب الإنتاج إلى مستويات عالية للغاية، (وذلك لصنع الأسلحة والذخيرة والطائرات والشاحنات وغير ذلك من العتاد)، بينما انتزعت ملايين الرجال من العمل المدني وألقت بهم في العمل العسكري.

إن فعالية خطة كينز وصلاحياتها لعلاج التباطؤ الاقتصادي — باستخدام الإنفاق الحكومي لدفع النمو الاقتصادي — لا تزالان موضع جدل حتى الآن، ومرة

من يحصل على ماذا؟ وكيف؟

أخرى سوف نلقي الضوء على النظرية والتطبيق فيما عُرف «بالاقتصاد الكينزي» Keynesian economics في هذا الكتاب.

أضاف اقتصاديون آخرون أصحاب نظريات مشهورة متقدمة وغيرهم إلى المحتوى المعرفي للعلم، وسوف نلقي الضوء على أفكارهم كما اتضحت في دراستنا لعلم الاقتصاد. مع ذلك فإن آدم سميث وكارل ماركس وجون ماينارد كينز (الذي لُقِّبَ بعد ذلك بلورد كينز) عُرفوا على نطاق واسع بأنهم الأكثر تأثيراً؛ ويرجع ذلك إلى أن سميث أسس علم الاقتصاد ووضع قواعده، وناهض ماركس الرأسمالية وكان له تأثير قوي على المجتمع والسياسة، وحث كينز على ممارسات جديدة ووضع نظريات جديدة أيضاً في عالم السياسة الاقتصادية، بالإضافة إلى أنه كان له دور رئيسي في تأسيس صندوق النقد الدولي وفي إجراءات اقتصادية سياسية أخرى اتخذت في نهاية الحرب العالمية الثانية.



توضيح اقتصادي

الاقتصاد الكينزي هو أسلوب للسياسة الاقتصادية التي تفضل استخدام نفوذ الحكومة في الإنفاق وفرض الضرائب والاقتراض للحفاظ على استقرار الاقتصاد ونموه، والكينزي هو اقتصادي أو أي شخص يؤمن بالاقتصاد الكينزي.

(٦) الاقتصاد علمٌ كئيب؟

هناك اقتصادي آخر أود ذكره في هذا الصدد هو توماس مالتوس Thomas Malthus الراهب البريطاني والبروفيسور الذي وُلِدَ عام ١٧٦٦ وتُوفي عام ١٨٤٣. وضع الراعي مالتوس النظرية التي تقول إن المجتمع المنظم هالك لا محالة لأن النمو السكاني سوف يتعدى في نهاية الأمر نمو الإمداد الغذائي، ونتيجة لذلك ستقتل الحرب والجاعة والمرض نسباً كبيرة من السكان في معظم البلاد بصفة دورية. وقدم مالتوس نظريته المدعومة بالأدلة الرياضية عام ١٧٩٨ في كتابه الشهير للغاية «دراسة موجزة عن مبدأ السكان» *Essay on the Principle of Population*، وعندما قرأ المؤرخ الاسكتلندي توماس كارليل Thomas Carlyle هذا الكتاب قال إن الاقتصاد «علم كئيب ومن ثم ظل اللقب عالماً في الأذهان. والفكرة الكامنة وراء الاقتصاد المالتوسي (نسبةً إلى

مالتوس (Malthusian economics) — المتمثلة في أن الندرة أو نفاذ المصادر تتمخض عنهما كارثة — انتشرت بين عدد ليس بكثير من الأفراد وعلقت أيضًا بالأذهان، وفي الوقت الحالي يعتقد الكثيرون أن الزيادة السكانية سوف تدمر الكوكب في النهاية وأن الطبيعة النهائية للوقود الحفري — حتى الخشب — قد تؤدي إلى حدوث كارثة. ربما يكونون على حق إلا أن الاقتصاديين المتفائلين أوضحوا أن القوى المعادلة — مثل الكفاءة المتزايدة باستمرار في الإنتاج الغذائي والميول الطبيعية إلى الحد من النمو السكاني وقدرة الأفراد على إيجاد بدائل للمصادر المنتهية — تمحو تنبؤ مالتوس.

مع ذلك فإن وصف «العلم الكئيب» لا يزال عاليًا في الأذهان، ومن وجهة النظر التشاؤمية ليس هناك شك في أن علم الاقتصاد هو علم الندرة ويمكن أن تكون الحياة كئيبة للأفراد الذين لا يملكون كل شيء يريدونه، وهذا بالطبع أمر باعث على الشعور باليأس لمن لا يملك كل شيء يحتاجه.

مع ذلك فإن علم الاقتصاد هو أيضًا علم الوفرة، وفي أفضل أحواله المتمثلة في كيفية ممارسة معظم الاقتصاديين له يهدف علم الاقتصاد إلى تعزيز فهمنا لكيفية الحفاظ على استقرار المجتمع ونمو الاقتصاديات، وبهذه الطريقة فإن الكعكة ستزداد حجمًا باستمرار، ويحصل الجميع من ثم على ما يريدونه ويحتاجونه بما في ذلك العمل الإنتاجي والضروريات الأساسية وبعض الرفاهية والسلام والرخاء. وفي ظل هذه الأهداف يمكن أن يُطلق على علم الاقتصاد بصورة أكثر توافقًا «العلم الأساسي».

(٧) النقاط الرئيسية

- يحتاج أي مجتمع مستقر إلى نظام منهجي لإنتاج السلع والخدمات وتوزيعها. وعلم الاقتصاد هو علم دراسة هذه النظم ودراسة السلوك الفردي والجماعي للأفراد داخل هذه النظم.
- يركز الاقتصاد الكلي على دراسة النظم الكاملة للإنتاج والتوزيع؛ أي الاقتصاديات الشاملة، والقطاعات الكبيرة داخل الاقتصاد، بينما يركز الاقتصاد الجزئي على الكيانات الاقتصادية الفردية — مثل شركة فردية أو منزل واحد — أو على أنشطة أو ظواهر اقتصادية بعينها مثل التوظيف أو الأسعار.
- يعتمد علم الاقتصاد على افتراضات معينة، ويفترض أن الأفراد يصنعون اختيارات عقلانية ويعربون عن تفضيلاتهم عن طريق الاشتراك في معاملات

من يحصل على ماذا؟ وكيف؟

في السوق تعمل على توظيف الأسعار المعبر عن قيمها نقدياً كآلية للتبادل خاصة بها.

- بصفة أساسية يمكن أن يتصف اقتصاد دولة بأنه اقتصاد سوق أو اقتصاد موجه أو اقتصاد مختلط بالاعتماد على الدور الذي تلعبه الحكومة في القرارات المتخذة بصدد ما يُنتج وكيفية توزيعه.
- يُعد آدم سميث وكارل ماركس وجون ماينارد كينز أكثر الاقتصاديين تأثيراً على مدار التاريخ، وقد أسس سميث علم الاقتصاد وصاغ النظرية الأساسية للرأسمالية. وتحدى ماركس الرأسمالية وكان له تأثير كبير على العالم السياسي. أما كينز فإنه طور ممارسات ونظريات جديدة وكان من أبرزها فكرة أن الإنفاق الحكومي يمكن أن يستنفر الاقتصاد.

الفصل الثاني

إجمالي الناتج المحلي وعناصر الاقتصاد الثلاثة

في هذا الفصل

- القطاعات الكبرى للاقتصاد الأمريكي
- دور المستهلكين والشركات والحكومة
- دوافع النمو الاقتصادي

ربما تعرف الإجابة عن هذا السؤال: «كيف يمكن أن تأكل فيلاً؟»

- «بأخذ قضمة واحدة في كل مرة.»

هذا هو الأسلوب الذي تحتاجه عندما تحاول استيعاب الاقتصاد الأمريكي الذي يُعد أكبر اقتصاد في العالم. سنبدأ في هذا الفصل بتجزئة هذا الاقتصاد (الفيل) إلى بعض الأجزاء الكبيرة نسبياً، أو القطاعات كما يسميها الاقتصاديون.

ضع في اعتبارك — ونحن ندرس هذه القطاعات — أن كل قطاع مكون من بشر، فالأفراد الفعليون في المنازل والشركات والحكومة هم الذين يحددون مقدار أي السلع والخدمات ستنتج وماذا سيُشترى وكم سيُدفع مقابل الحصول عليها. عند التعامل مع ملايين الملايين من الدولارات والكيانات مثل «الحكومة» و«الشركة»، من السهولة بمكان نسيان هذه الحقيقة، إلا أننا عندما نغفل عن الناس في الاقتصاد يمكننا أن نغفل أيضاً عن الحقيقة التي تقول إننا نحن — وليس أي آلات مضرّة أو روتين غير محدد الملامح — الاقتصاد بعينه. وذلك لأن سلطتنا على الحياة الاقتصادية أكبر مما ندركه في أحوال كثيرة.

(١) التفاعل بين عناصر الاقتصاد: الاستهلاك والاستثمار والإنفاق الحكومي

الاستهلاك الذي يقوم به المستهلكون والاستثمار الذي تقوم به الشركات والإنفاق الحكومي؛ هذه الثلاثة تعد الأجزاء الأساسية لاقتصادنا واقتصاد معظم الدول. (والتجارة الخارجية التي يقوم على إدارة شئونها المصدرون والمستوردون تُعد القطاع المتبقي الذي سأناقشه بعد.)

إن حجم اقتصاد الدولة هو القيمة الإجمالية للإنفاق على السلع والخدمات في الدولة في عام واحد، ويحدث هذا الإنفاق في صورة المعاملات التي تتم بالداخل وبين هذه القطاعات الثلاثة. ويتمثل الجانب الآخر لهذا الإنفاق في الإنتاج لأنك تستطيع شراء ما أُنتج فقط، من ثم يمكننا أيضًا قياس اقتصاد بالاعتماد على إنتاجه. لذا عندما تجمع كل هذه المعاملات معًا — وقيمة التجارة الخارجية — تكون النتيجة هي إجمالي الناتج المحلي (GDP)، ومعادلة إجمالي الناتج المحلي هي:

$$GDP = C + I + G + (Ex - Im)$$

وأطراف هذه المعادلة بسيطة:

C = إنفاق المستهلكين الإجمالي

I = استثمار الشركات الإجمالي (الإنفاق على السلع والخدمات)

G = إنفاق الحكومة الإجمالي (الحكومة الفيدرالية وحكومة الولاية والحكومة المحلية)

$(Ex - Im)$ = صافي الصادرات (الصادرات - الواردات)

في الوقت الحالي تساوي قيمة $[C + I + G + (Ex - Im)]$ ما يزيد عن ١٠ تريليونات دولار في الولايات المتحدة، وهذا يعني أن الولايات المتحدة تنتج أكثر من ١٠ تريليونات دولار من السلع والخدمات داخل حدودها كل عام. ينبغي أن تعرف بعض الحقائق عن إجمالي الناتج المحلي.

إلى حد بعيد يُعد إنفاق المستهلكين الذي يطلق عليه الاقتصاديون الاستهلاك أو الإنفاق الاستهلاكي؛ الجزء الأكبر في إجمالي الناتج المحلي الأمريكي، وهو مشتمل على متوسط ما يقرب من ثلثي إجمالي الناتج المحلي في الولايات المتحدة، بالإضافة إلى أن الاستهلاك يساوي دخل الأسرة على نحو تقريبي لأن الأفراد ينفقون ما يحصلون

عليه كدخل. (صحيح أنهم أيضاً يدخرون بعضه ويقترضون من أجل الإنفاق، إلا أننا لن نتعرض لمناقشة هذا الآن.)



توضيح اقتصادي

إجمالي الناتج المحلي هو مجموع الإنفاق الشامل على السلع والخدمات في اقتصاد دولة في عام واحد ومعادلة إجمالي الناتج المحلي هي: $GDP = C + I + G + (Ex - Im)$ حيث C تساوي إنفاق المستهلكين و I تعني استثمار الشركات و G تساوي الإنفاق الحكومي و $(Ex - Im)$ تساوي صافي الصادرات أي قيمة الصادرات مطروحة منها الواردات، وربما تكون قيمة صافي الصادرات قيمة سالبة.

استثمار الشركات هو قدر إنفاق الشركات الإجمالي على الآلات والمعدات، وهو يشتمل على ما يزيد قليلاً عن ١٥ في المائة من إجمالي الناتج المحلي الكلي. قد تبدو هذه النسبة من إجمالي الناتج المحلي صغيرة نسبياً للشركات إلا أنها غاية في الأهمية. تستثمر الشركات في المعدات الإنتاجية، وتخلق هذه المعدات بصورة نموذجية فرص عمل، وتنتج أيضاً سلعاً وخدمات. ولا تُحسب الأجور والمرتببات التي تدفعها الشركات للعمال والموظفين على أنها استثمار شركات (I)؛ لأن هذه النقود محسوبة بالفعل في الاستهلاك (C)، ويرجع ذلك إلى أن هذه النقود هي التي تنفقها الأسر. ويشتمل الاستثمار (I) على إنفاق الشركات فقط على السلع والخدمات بما في ذلك المواد الخام والسيارات والمكاتب والمصانع وأجهزة الكمبيوتر والأثاث والآلات.



توضيح اقتصادي

الإعانات هي مدفوعات تحويلية لدعم المجالات التي تخدم الجمهور، والتي قد لا تستطيع البقاء أو الاستقرار لو أنها وُجّهت لتحقيق الأرباح دون أن تحصل على إعانات. وتتلقى منتجات المزارع والسكك الحديدية إعانات في معظم الأنظمة الاقتصادية الحديثة.

يصل متوسط حجم الإنفاق الحكومي على السلع والخدمات إلى ما يقرب من ٢٠ في المائة من إجمالي الناتج المحلي الكلي أو ما يعادل خمسته. تحصل الحكومة

على مبالغ مالية تعادل ما يزيد عن خمس إجمالي الناتج المحلي في صورة ضرائب، إلا أن نسبة من هذه النقود — تساوي ما يقرب من ١٠ في المائة من إجمالي الناتج المحلي — تتجه إلى المدفوعات التحويلية transfer payments وليس إلى الإنفاق على السلع والخدمات. والمدفوعات التحويلية تشتمل على الضمان الاجتماعي والرعاية الطبية «ميديكير» وتأمين البطالة وبرامج الخدمات الاجتماعية والإعانات. لا يتضمن إجمالي الناتج المحلي هذه البنود لأنها ليست مدفوعات تُنفق على السلع أو الخدمات إلا أنها وسيلة لتوزيع النقود لتحقيق غايات اجتماعية.

يقترّب صافي الصادرات للولايات المتحدة من الصفر أو يتخذ قيمة سالبة طفيفة بصفة متكررة. نعم إن الولايات المتحدة تصدر كميات هائلة من السلع إلا أنها تستورد أكثر بكثير.

لذا فإن العناصر المولّفة لإجمالي الناتج المحلي تتحلل على نحو تقريبي كالتالي:

الاستهلاك	٦٥٪
الاستثمار	١٥٪
الحكومة	٢٠٪
صافي الصادرات	٠
	١٠٠٪

لكل عنصر من عناصر إجمالي الناتج المحلي أهميته، وفي هذا الفصل نناقش دور كل عنصر وإسهامه.

(٢) إجمالي الناتج المحلي هو «الاقتصاد»

عندما يشير الناس إلى «الاقتصاد» فإنهم يقصدون بصفة عامة إجمالي الناتج المحلي، وإذا ما ذكر المحقق الصحفي أن «الاقتصاد ازداد نموه بمقدار ٣,٥ في المائة عن العام السابق». فإن هذا يعني أن إجمالي الناتج المحلي ازداد بمقدار ٣,٥ في المائة خلال العام (مقارنةً بإجمالي الناتج المحلي للعام السابق). على أي حال يجسد الاقتصاد المتنامي حالة التوسع التي يُطلق عليها أيضًا الانتعاش، بينما يمثل الاقتصاد المنكمش حالة ركود وسوف نسلط الضوء على دورة الركود والانتعاش — أي الدورة

الاقتصادية — بالتفصيل في الفصل العاشر من الكتاب، والآن من المهم أن تعرف أن أي مجتمع يستفيد بصورة كبيرة من الاقتصاد المستقر المتنامي.



تنبيه اقتصادي

يشير الاقتصاديون أيضًا إلى إجمالي الناتج المحلي — أي الإنفاق الإجمالي على السلع والخدمات — بالطلب الإجمالي، بعبارة أخرى إن كمية السلع والخدمات المشتمل عليها في إجمالي الناتج المحلي هي أيضًا الكمية التي تطلبها الأسر والشركات والحكومة.

ينتج عن الاقتصاد المتنامي زيادة فرص العمل، وارتفاع الدخل، وزيادة السلع والخدمات للمواطنين، وكلها أشياء إيجابية، إلا أن فرص العمل والدخل في الاقتصاد المنكمش تُفقد، وتنكمش كمية السلع والخدمات المنتجة. وهذا من شأنه أن يُفقد الناس وظائفهم، ويعني أن هناك سلعةً وخدمات أقل يشترك فيها الناس جميعًا. لا يُعد الاقتصاد الراكد — ذلك الاقتصاد الذي لا ينمو ولا ينكمش — أفضل بكثير من الاقتصاد المنكمش لأنه كلما ازداد عدد السكان احتاج الناس إلى وظائف أكثر وبيع وخدمات أكثر، وهذه الأشياء لا ينتجها الاقتصاد الراكد.

إذا ما نظرت إلى معادلة إجمالي الناتج المحلي سترى أنه في حالة زيادة قيمة أي عنصر من العناصر فإن إجمالي الناتج المحلي الكلي سيزداد (بافتراض أن العناصر الأخرى ستظل دون تغيير). على سبيل المثال:

- إذا زاد الإنفاق الاستهلاكي — في حالة شراء الأفراد ملابس وسيارات ومنازل أكثر — إذن ينمو الاقتصاد.
- إذا زاد استثمار الشركات — في حالة استثمار الشركات في أبنية ومعدات جديدة وشرائها مواد خام أكثر — إذن ينمو الاقتصاد.
- إذا زاد الإنفاق الحكومي — في حالة إنفاق الأموال بكثرة على برنامج الفضاء وقوات الدفاع والطرق والشرطة — إذن ينمو الاقتصاد.

على النقيض من ذلك، فإنه إذا قلت قيمة أي عنصر من عناصر إجمالي الناتج المحلي فإن إجمالي الناتج المحلي الكلي ستقل قيمته ما لم تزد قيمة أي عنصر آخر من عناصره بما يكفي لتعويض الخسارة.

(٣) المستهلكون: المشترون

كما لاحظت دون شك يُعد الأمريكيون مستهلكين محبين للشراء بشراهة، ويرجع ذلك إلى أن الإعلانات وبطاقات الائتمان والأعمال المصرفية ومجال البيع بالتجزئة — وقدرة الاقتصاد على خلق وظائف — كل ذلك شكّل بيئة ينفق فيها الأفراد المال بحرية على الأشياء التي يريدونها ويحتاجونها. على النقيض من ذلك فإن اليابانيين يضعون نسبة أعلى من الأمريكيين من دخولهم في حسابات الادخار، ويستخدم كل من الآسيويين والأوروبيين بطاقات الائتمان استخدامًا أقل من الأمريكيين واليابانيين. ويعزز الطلب الاستهلاكي في الولايات المتحدة النمو الاقتصادي المستمر.



تنبيه اقتصادي

ربما تكون قد سمعت مصطلح «إجمالي الناتج القومي»، وفي هذه الحالة ربما تتساءل عن سبب استخدام إجمالي الناتج المحلي بدلًا من إجمالي الناتج القومي.

في الوقت الحالي عادةً ما يستخدم الاقتصاديون إجمالي الناتج المحلي بدلًا من إجمالي الناتج القومي من أجل قياس الاقتصاد، وإليك الآن السبب وراء ذلك: يشتمل إجمالي الناتج المحلي على كل السلع والخدمات المنتجة داخل حدود الدولة، بينما يشمل إجمالي الناتج القومي جميع السلع والخدمات التي تنتجها الدولة بما فيها تلك التي تنتجها شركات الدولة خارج حدودها. وفي ظل عدد الشركات الأجنبية — مثل شركات تصنيع السيارات — التي تمارس أنشطتها في الولايات المتحدة فإن معظم الاقتصاديين ينظرون إلى إجمالي الناتج المحلي على أنه وسيلة القياس الأفضل للنشاط الاقتصادي في الدولة، والشركات الأمريكية لها عمليات تُنفذ في دول أجنبية إلا أن ذلك لا يخلق فرص عمل أو يدر دخلًا للولايات المتحدة.

وبصرف النظر عن كل هذه الإعلانات المبهرة وشهوتنا للحصول على السلع والخدمات، فإن هناك عوامل أساسية أكثر من هذه تحرك الإنفاق الاستهلاكي الأمريكي، بالإضافة إلى أنها تحفز الإنفاق الاستهلاكي في دول أخرى، وأهم هذه العوامل هي:

- النمو السكاني وتكوين الأسرة
- التوظيف

- الدخل
- معدلات الفائدة والضرائب
- والآن دعنا نمنع النظر في هذه الدوافع كل على حدة.

واقع اقتصادي

في الركود الذي حدث عام ٢٠٠١ أوضحت أخبار الأعمال بصورة متكررة أن «المستهلك» استمر في الإنفاق على الرغم من القلق المثار حول الاستقرار الوظيفي والظروف الاقتصادية. وفي واقع الأمر استمر الإنفاق الاستهلاكي لفترة طويلة خلال المدة التي انكمش فيها استثمار الشركات، وقللت الشركات إنفاقها بسبب المخاوف المتعلقة بتوقعات نمو الاقتصاد والضغط السلبي على الأرباح.

(١-٣) النمو السكاني وتكوين الأسرة

كلما زاد عدد المستهلكين في اقتصاد ما زادت السلع والخدمات التي سوف يستهلكها الاقتصاد (في حالة تثبيت جميع العناصر الأخرى)، فالزيادة الثابتة أو الهائلة في عدد السكان في اقتصاد ما ستؤدي إلى زيادة الطلب، وقد حدث ذلك بالفعل في السنوات التالية للحرب العالمية الثانية عندما تزوج الرجال الذين كانوا يخدمون في الحرب بعد عودتهم وأسسوا عائلات، والأفراد الذين وُلدوا خلال فترة زيادة نسبة المواليد بين عامي ١٩٤٦ و ١٩٦٥ لديهم سجل استهلاكي مُدعم بالأدلة.

شهدت السنوات التالية للحرب العالمية الثانية معدلات عالية لتكوين الأسر، وعندما يشكل الناس (فردان عادةً) أسرة تصبح سلسلة كاملة من المشتريات ضرورية، وأولها المنزل. يراقب الاقتصاديون المشاريع الجديدة Housing starts — عدد منازل العائلات الواحدة أو عدد المباني التي يقطنها مختلف العائلات والتي بدأ إنشاؤها في فترة ما — لأن المنزل هو أكبر المشتريات التي تقوم بها معظم العائلات على الإطلاق. ثانيًا يحتاج الناس إلى شراء عدد ضخم من الأشياء لتجهيز المنزل أو الشقة — الأثاث والتلفزيون والسجاد والأجهزة وأواني الطعام والقلايات والأطباق ... إلخ — وأخيرًا فإنه في معظم الأسر عاجلاً أو آجلاً ينبغي الزوجان طفلاً يعود بنا مرة أخرى إلى النمو السكاني.



توضيح اقتصادي

المؤشرات الاقتصادية هي أدوات قياس للنشاط الاقتصادي، مثل: معدلات النمو، ومستويات الدخل، والإنفاق، والنسب المئوية (مثل نسبة البطالة) التي تشير إلى ما يحدث في الاقتصاد وفي بعض الأحيان تتنبأ بالاتجاهات المستقبلية.

ينظر الاقتصاديون إلى النمو السكاني وإلى الأنماط العمرية أيضًا في السكان من أجل حساب النمو الاقتصادي طويل الأجل، إلا أن معدل النمو السكاني هو مؤشر طويل الأجل جدًا للنمو الاقتصادي، والمؤشرات قصيرة الأجل للنمو السكاني تشمل تكوين الأسر وبداية الإنشاءات.

(٢-٣) التوظيف

كما سنرى في الفصل السادس من الكتاب، كلما زاد ما يملكه الناس من مال زادت نفقاتهم، لكنك تحتاج قبل إنفاق المال إلى كسبه، وهذا سبب أهمية التوظيف ورفع مستواه. بالإضافة إلى ذلك يحتاج الناس إلى الوظائف، لا ليصبحوا قادرين على الوفاء باحتياجاتهم فقط، بل أيضًا من أجل شغل أنفسهم على نحو فعال. وترتبط معدلات البطالة العالية بارتفاع معدل الجريمة وعدم الاستقرار السياسي بالإضافة إلى الفقر. ينظر الاقتصاديون إلى التوظيف بطرق عدة:

- **التوظيف** هو النسبة المئوية للقوى العاملة الموظفة أو ذوي الأعمال الحرة، ويمكن أن يعبر المصطلح أيضًا عن عدد الأفراد الموظفين طبقًا للتقارير (وليس معدلهم أو بالإضافة إلى معدلهم). ويُعبر عن هذا عادةً بمصطلح «التوظيف في غير القطاع الزراعي» من أجل تركيز عدد الأفراد على الوظائف غير الموسمية، ويستبعد هذا الخدمات العسكرية.
- **نسبة البطالة** هي النسبة المئوية للقوى العاملة العاطلة عن العمل إلا أنها تبحث عن وظيفة ولديها استعداد لأن تعمل. وتُقدم التقارير بشأن نسبة البطالة بصورة أكثر شيوعًا من التوظيف لأنه أكثر دقة؛ لأن الناس يقدمون التماسات للحصول على تأمين البطالة. ولأنه عدد أصغر فإنه من الأسهل أيضًا فهم التغيرات التي ترد عليه.

- **الوظائف الجديدة** هي عدد الوظائف الجديدة (كما توقعت بكل تأكيد) التي يخلقها الاقتصاد في فترة زمنية معينة عادةً ربع سنة أو عام، وتُقدم التقارير بشأن عدد الوظائف الجديدة بصورة شائعة في أخبار الأعمال.
- **الوظائف المفقودة** هي ما يعبر عنه المصطلح، أي عدد الوظائف المستبعدة من الاقتصاد في فترة ما. وصافي الوظائف الجديدة هو عدد الوظائف الجديدة مطروحًا منه عدد الوظائف المفقودة، والاثنان (الوظائف المفقودة وصافي الوظائف الجديدة) يردان في أخبار الأعمال.



توضيح اقتصادي

يحدث **التوظيف الكامل** عندما يملك كل شخص في الاقتصاد، مستعدًا للعمل وقادر عليه، وظيفة، وفي الولايات المتحدة يعتبر الاقتصاديون التوظيف الكامل حالة تتحقق بالفعل عندما تهبط نسبة البطالة إلى ما يقرب من ٤ في المائة وهذه النسبة تُعتبر بطالة احتكاكية، ويمثلها بصفة رئيسية الأفراد الذين التحقوا بالقوة العاملة لتوهم أو أعادوا الالتحاق بها، أو هؤلاء الذين ينتقلون بين الوظائف.

تشير هذه البيانات المتعلقة بالتوظيف والوظائف إلى مدى صحة الاقتصاد، وكلما زادت نسبة القوة العاملة الموظفة كان ذلك أفضل؛ فالاقتصاد المتنامي يخلق فرص عمل، وهذا أحد أسباب رغبة الحكومات في الاستمرار في تحقيق اقتصاديات النمو. تحيط القضايا السياسية بدور الحكومة في ضمان تحقيق حالة التوظيف الكامل، وسوف ننظر عن قرب إلى الأساليب التي تحاول من خلالها الحكومة فعل ذلك في الجزأين الثالث والرابع من الكتاب.

(٣-٣) الدخل ونموه

الدخل هو المبلغ المالي الإجمالي الذي تتلقاه الأسر مقابل إمداد الاقتصاد بالجهد ورأس المال، ومن أمثلة الدخل: المرتبات والأجور والعلاوات والإكراميات والإعانات الحكومية والفوائد والأرباح ... إلخ. تمنح الدخول المرتفعة الأفراد أموالاً أكثر لينفقوها ويدخروها، وهذا يزيد الطلب ويعزز النمو الاقتصادي.



توضيح اقتصادي

الدخل الصافي هو دخل الأسرة مطروحةً منه الضرائب، والدخل الصافي إما يُنفق ومن ثم يزيد الاستهلاك، وإما يُدخر وهو الأمر الذي يتيح للاستثمار من قبل الشركات.

يمكن أن تفعل الأسر بدخولها الصافية أحد شيئين: إما أن ينفقوها أو يدخروها. وفي أي من الحالتين تؤثر الدخول تأثيرًا عميقًا في الاقتصاد، وسوف نبحث هذا التأثير في الفصل السادس، وسنكتفي الآن فقط بمعرفة أن الدخل المرتفعة (أو الضرائب المنخفضة) تمنح الناس أموالًا أكثر، وعندما ينفقونها فإنهم بذلك يزيدون الاستهلاك؛ أي الطرف C في معادلة إجمالي الناتج المحلي، مع أنهم عندما يدخرونها فإنهم يعززون نمو إجمالي الناتج المحلي. ويكون مقر بعض هذه المدخرات في حسابات البنوك، أو الاستثمارات التي تضع الأموال في يد الشركات التي تستثمر بدورها هذه الأموال وتعزز من الطرف I في معادلة إجمالي الناتج المحلي.

(٣-٤) معدلات الفائدة والضرائب

يتمثل الدافعان الأساسيان الآخريان للاستهلاك في معدلات الفائدة والضرائب. يُعد المستهلكون الأمريكيون هم أكثر المستخدمين للاتئمان في العالم، وعندما تكون معدلات الفائدة منخفضة فسوف يقترض الناس وينفقون أموالًا أكثر، وهذا صحيح بصفة خاصة إذا ما تعلق الأمر بمعدلات الفائدة على الرهون العقارية وقروض السيارات. وعندما تزيد الضرائب المنخفضة دخول الناس الصافية فإنهم يتخلصون منها إما بإنفاقها وزيادة الاستهلاك، أو بادخارها وهو الأمر الذي يجعلها متاحة للاستثمار. أما الضرائب العالية — التي لا يريد أحد على الإطلاق — فإنها تستقطع الأموال من الأسر ومن ثم تقلل الإنفاق الاستهلاكي، مع أن الضرائب المرتفعة لا تقلل بالضرورة إجمالي الناتج المحلي. وإذا ما اشترت الحكومة سلعةً وخدمات بدفع كل النقود التي حصلت عليها عن طريق الضرائب المرتفعة فإن الطلب الإجمالي وإجمالي الناتج المحلي سيظلان دون تغيير.

لقد أوردت معدلات الفائدة والضرائب معًا لأن كليهما اثنان من ثلاثة دوافع رئيسية تستخدمها الحكومة الفيدرالية من أجل تطبيق السياسة الاقتصادية، ويتمثل الدافع الآخر في الإنفاق الحكومي، وسوف نغطيه في الجزأين الثالث والرابع. والآن لنعد إلى دور استثمار الشركات في الاقتصاد.

(٤) الاستثمار: الشركات تشتري كما تبيع

يمكن أن تعني كلمة استثمار أشياء عدة منها: شراء مستثمر فردي أوراقًا مالية، و«استثمار» طالبة جامعية «في نفسها» عن طريق التعليم، واستثمار شركة في مصنع جديد أو أسطول جديد من عربات النقل، وهذه الحالة الأخيرة فقط هي التي يمكن حسابها في الاستثمار في معادلة إجمالي الناتج المحلي، والحالتان الأوليان يمكن حسابهما كاستهلاك في طرف المعادلة C.



تنبيه اقتصادي

ضع في اعتبارك أن الأجور والمرتبات التي تدفعها الشركات لا تدرج تحت الاستثمار، ففعل ذلك من شأنه مضاعفة حساب الأجور والمرتبات في إجمالي الناتج المحلي؛ لأن هذه النقود قد ضُمنت بالفعل في النفقات الاستهلاكية.

إن الاقتصاد الرأسمالي بطبيعته اقتصاد يستطيع فيه الأفراد في القطاع الخاص زيادة رأسمالهم واستثماره في شركة ما وإنتاج سلع وخدمات ومحاولة بيعها في السوق بربح. وهناك قوى متعددة تحرك استثمار الشركات، وأهم هذه القوى:

- معدلات الفائدة والضرائب
- إتاحة رأس المال
- إتاحة الفرص

(٤-١) معدلات الفائدة والضرائب (مرة أخرى)

لماذا نُوقِشت معدلات الفائدة والضرائب في البداية عند التحدث عن استثمار الشركات ثم ذُكرت في آخر دوافع الاستهلاك؟ لأن استثمار الشركات — عند المقارنة

بالاستهلاك — أكثر حساسية لمعدلات الفائدة والضرائب، وبالطبع لا تتغير طبائع الأفراد وهم الذين يصنعون قرار إنفاق الأموال سواءً أكانوا جزءاً من أسرة أم من شركة، إلا أن الأفراد الذين يصنعون قرارات استثمار الشركات عادةً (لكن ليس دائماً) يصنعون هذه القرارات بأسلوب أكثر تنظيماً وتحليلاً من هؤلاء الذين يصنعون قرارات الإنفاق الأسري.

تحلل الشركة المبلغ المالي الذي سوف تكسبه من مصنع جديد أو إحدى المعدات، وتعتبر عنه كنسبة مئوية من النقود المستثمرة، وتكون هذه النسبة المئوية هي نسبة عائد الاستثمار. يقارن مديرو الشركة بين معدل العائد على الاستثمار ومعدل الفائدة الذي سيضطرون إلى دفعه على النقود التي ستمول الاستثمار. وإذا كانت نسبة العائد على الاستثمار أقل من نسبة الفائدة اللازم دفعها فإن المديرين لن يُقبلوا على الاستثمار. على سبيل المثال إذا كانت إحدى المعدات التي تبلغ تكلفة إيجارها وتشغيلها ١٠٠٠٠ دولار سنوياً ستنتج منتجات يمكن بيعها بربح يبلغ ١٠٠٠ دولار، فإن نسبة العائد على الاستثمار هي ١٠ في المائة ($1000 \div 10000 = 10\%$). وإذا دفعت الشركة نسبة فائدة تبلغ مثلاً ٧ في المائة على النقود المخصصة للاستثمار فمن المرجح اعتبار الاستثمار مغرياً.



توضيح اقتصادي

نسبة العائد على الاستثمار هي قدر الأرباح المكتسبة من الاستثمار — أي المبلغ المالي المكتسب بعد طرح النفقات من العائد الناتج عن الاستثمار — مُعبر عنه كنسبة مئوية من الاستثمار.

تعني معدلات الفائدة المنخفضة أن مشروعات أكثر (ذات عائد أقل) تصبح مغرية للشركات ومن ثم فإنها تنفذ استثمارات أكثر، مثلاً تُعد المشروعات التي يبلغ معدل العائد فيها ١٢ في المائة مغرية لشركة مضطرة إلى دفع فوائد بنسبة ٨ في المائة فقط، لكن عند دفع نسبة فائدة يبلغ ١٢ في المائة فإن الاستثمار لا يستحق السعي وراءه.

إن الضرائب على الشركات — مثل ضريبة دخل الشركات وضريبة الربح الرأسمالي — تؤثر أيضاً على استثمارها، وهذه قضية متعلقة بالسياسة، حيث إن

هؤلاء الذين يفضلون فرض الضرائب (أو الضرائب المرتفعة) على الشركات يعتقدون أن الشركة تستفيد من الخدمات الحكومية مثل الدفاع القومي، ومن ثم عليها أن تدفع «نصيباً عادلاً» من التكلفة، والذين يفضلون عدم فرض الضرائب (أو الضرائب المنخفضة) على الشركات يؤمنون بأن كل من يعمل في أي شركة أو يستثمر فيها يدفع بالفعل ضرائب الدخل الشخصي. علاوةً على ذلك فإنهم يعتقدون أن الضرائب تعوق استثمار الشركات عن طريق استقطاع النقود من الشركات وتقليل المبالغ المالية — أي العوائد — التي تحصل عليها الشركة بالاستثمار. مع أن الضرائب المنخفضة يمكن أن تعزز استثمار الشركات فإن عوامل أخرى — خاصة معدلات الفائدة — تُعد عادةً دوافع أكثر أهمية من الضرائب.

(٢-٤) إتاحة رأس المال

تحرك إتاحة رأس المال الاستثمار — أي النقود — معدلات الفائدة لكن من أجل التوضيح سأناقش هذا الموضوع بمنأى عن معدلات الفائدة: ينشأ رأس المال الاستثمار من الأسر عن طريق النظام البنكي والأسواق المالية، حيث إن الأفراد يدخرون أموالهم في البنوك ويشتررون بوالص تأمين ويستثمرون في الأوراق المالية والسندات والسيارات، مثل حسابات ادخار التقاعد ٤٠١ (k) وصناديق الاستثمار المشتركة، فتوجه نسبة معقولة من هذه النقود إلى الشركات التي تستثمرها في المصانع والمعدات.



توضيح اقتصادي

يحدث عجز الموازنة عندما تنفق حكومة إحدى الدول أو الولايات أو المدن أموالاً تفوق ما تحصل عليه من الإيرادات الضريبية خلال الفترة المعنية، فتقترض الحكومة المال من الأسر والشركات من أجل تغطية الإنفاق الذي لم تغطه الضرائب. أما فائض الموازنة فيحدث عندما تحصل الحكومة على أموال من الضرائب تفوق ما تنفقه خلال فترة.

كما ذكرت آنفاً، تملك الأسر الأمريكية معدل ادخار منخفض نسبياً وذلك لأنهم ينفقون نسبة من دخولهم أكبر من النسبة التي ينفقها المستهلكون في معظم الدول الصناعية الأخرى، إلا أن الاقتصاد الأمريكي يتمتع باستقرار كبير وإنتاجية عالية، إلى

درجة أن كثيرًا من المؤسسات المالية الأجنبية التي توجه مدخرات الأسر الأجنبية إلى الاستثمارات تستثمر طواعية في الولايات المتحدة. وهذا الاستثمار الأجنبي من شأنه زيادة عرض رأس المال في الولايات إلى حد أبعد مما إذا كانت الشركات الأمريكية تعتمد فقط على مدخرات المواطنين الأمريكيين.

على النقيض من ذلك فإن الحكومة تقترض النقود أيضًا من الأسر من خلال الأسواق المالية من أجل تمويل عجز الموازنة. وعندما تقترض الحكومة مبالغ مالية كبيرة فعلاً، نسبةً إلى رأس المال المتاح، تحدث ظاهرة معروفة بـ«المزاحمة» Crowding out وتشير المزاحمة إلى حقيقة أن الحكومة باستطاعتها اقتراض مبالغ مالية كبيرة تزامم بها الشركات في السوق على رأس المال الاستثمار، بعبارة أخرى إذا ما اقتترضت الحكومة نقودًا كافية يمكنها الحد من إتاحة النقد لمقترضين آخرين.

(٤-٣) الفرص المتاحة

ربما يكون العامل الرئيسي المحدد لاستثمار الشركات هو أقل العوامل عرضة للتحليل الاقتصادي: وهو عدد فرص الاستثمار الجيدة التي يلزم على الشركات الاختيار منها. صحيح أن معدلات الفائدة المنخفضة يمكن أن تجعل الاستثمارات ذات العائد المنخفض أكثر جاذبية، وصحيح أيضًا أن الضرائب المنخفضة والإتاحة المناسبة لرأس المال يمكن أن تشجع الاستثمار، إلا أنه إن لم تر الشركات الفرص الملائمة فإنها ستظل محتفظة بأموالها السائلة أو ستوزعها على حاملي الأسهم كأرباح.

تؤثر الدورة الاقتصادية المتمثلة في التوسع والركود على عدد الفرص للأفضل أو للأسوأ، ويسهم تكوين الشركات أيضًا — أي عدد الشركات التي تأسست في فترة ما — في رفع مستوى استثمار الشركات أو خفضه.

على سبيل المثال ظل استثمار الشركات منخفضًا نسبيًا خلال العامين ٢٠٠١ و٢٠٠٢، وكما ذكرت آنفًا فإن المستهلكين قاموا بدورهم في إحداث خلل في الاقتصاد؛ لأنهم استثمروا في الإنفاق، إلا أن الشركات رأت فرصًا قليلة مقارنةً بصفة خاصة بكل الفرص التي رأتها (أو اعتقدت أنها رأتها) خلال «ثورة التجارة الإلكترونية» في التسعينيات. وخلال هذه الفترة أيضًا استثمرت الشركات بصورة مكثفة في رأس المال الإنتاجي خاصة تكنولوجيا المعلومات، واحتاجت وقتًا لدمجها في العمليات التي تقوم بها.

خلال العامين ٢٠٠١ و ٢٠٠٢ ظلت معدلات الفائدة عند أدنى معدل لها منذ ثلاثين عامًا إلا أنه عندما رأت الشركات عدم وجود أي فرصة فإنها لم تقبل على الاستثمار بكل تأكيد.

(٥) الحكومة: العم سام

كما رأينا تنفق الحكومة الأمريكية — المستخدم لها المصطلح «العم سام» للدلالة عليها — الأموال على السلع والخدمات ومن ثم تعزز إجمالي الناتج المحلي. بالإضافة إلى ذلك تعمل الحكومة أيضًا مدفوعات تحويلية لا تُحسب ضمن الإسهام الحكومي في إجمالي الناتج المحلي، إلا أن المدفوعات التحويلية يمكن أن تسهم في الإنفاق الاستهلاكي إذا ما آلت في النهاية دون عمد منها إلى أفراد الأسر الذين سوف ينفقون هذه الأموال، وهو الأمر الذي يفعلونه في أحوال كثيرة، لكن هذا الأمر متعلق بالإنفاق الاستهلاكي، ومحمور حديثنا هو الإنفاق الحكومي.

تنبع الأموال الحكومية من مصدرين فقط هما: الضرائب والاقتراض. تفرض الحكومة الضرائب وتقترض الأموال من القطاع الخاص وهذا الأمر يحدث في الحكومة على المستوى الفيدرالي والمحلي ومستوى الولايات. (صحيح أن الوكالات الحكومية تفرض الرسوم — مثلما يحدث في المتنزهات القومية ومتنزهات الولايات — وتحدد الولايات والمدن غرامات على الانتهاكات المرورية والإجرامية وهذه الأشياء من الناحية الفنية لا تُعد ضرائب، لكن الاقتصاديين يجمعونها معًا كإيرادات ضريبية.)

إن دور الحكومة في أي اقتصاد دور كبير ومعقد وهناك وجهات نظر متعددة حول الكيفية التي يجب أن تلعب الحكومة بها هذا الدور، إلا أنه في اقتصاد معظم الدول الرأسمالي الحديث يتمثل دور الحكومة في خلق ظروف تضمن مجتمعًا مستقرًا منظمًا (بل حرًا) والحفاظ عليها.

يتمثل أكثر هذه الظروف جوهرية في وجود عملة قوية وبطالة منخفضة ونمو اقتصادي مستمر. والعملة القوية تحافظ على قيمتها الشرائية نظرًا لتعرض الاقتصاد لأدنى مستويات التضخم Inflation، وسوف نتحدث عن التضخم في الفصل الثالث من الكتاب.

تستخدم الحكومة السياسة الاقتصادية من أجل ضمان وجود عملة قوية وبطالة منخفضة ونمو مستمر، وتندرج السياسة الاقتصادية أسفل مجالين واسعي النطاق: السياسة المالية، والسياسة النقدية. تتعامل السياسة المالية — التي سوف نناقشها

في الجزء الثالث — مع الأمور المتعلقة بالموازنة، مثل: الضرائب والإنفاق والاقتراض، وتتعامل السياسة النقدية — التي ستناقش في الجزء الرابع — مع معدلات الفائدة والمبالغ المالية في الاقتصاد.



توضيح اقتصادي

يشير التضخم إلى زيادات الأسعار التي تقلل من قيمة العملة إلى حد بعيد.

في تأثيرهما على النمو الاقتصادي تُعد سياستا الحكومة على قدر الأهمية نفسه الخاص بمشتريات الحكومة الفعلية من سلع وخدمات، وهاتان السياستان لا تحددان الإنفاق الحكومي فقط بل تحددان أيضًا الضرائب أو الاقتراض. والإنفاق والضرائب والاقتراض عوامل تؤثر جميعها تأثيرًا عميقًا على الاقتصاد.

(٦) الواردات والصادرات

عندما تصدر دولة ما سلعةً فإنها تبيعها إلى سوق أجنبية؛ أي تبيعها إلى المستهلكين أو الشركات أو الحكومات في دولة أخرى، وتدر هذه الصادرات المال إلى الدولة مما يؤدي إلى زيادة إجمالي الناتج المحلي للدولة المصدرة. أما في حالة استيراد الدولة السلع فإنها تشتريها من المنتجين الأجانب، والأموال التي تنفقها على الواردات تخرج من نطاق الاقتصاد، وهذا يقلل إجمالي الناتج المحلي للدولة المستوردة.

يمكن أن يكون صافي الصادرات موجبًا أو سالبًا؛ عندما تكون الصادرات أكبر من الواردات فإن صافي الصادرات يكون موجبًا، وعندما تكون الصادرات أقل من الواردات فإن صافي الصادرات يكون سالبًا. وإذا ما صدرت دولة ما سلعةً تبلغ قيمتها مثلاً ١٠٠ مليار دولار واستوردت بمبلغ ٨٠ ملياراً فإن صافي صادراتها سيبلغ ما قيمته ٢٠ ملياراً وهذه القيمة المالية تُضاف إلى إجمالي الناتج المحلي للدولة. أما إذا صدرت الدولة سلعةً بمبلغ ٨٠ ملياراً واستوردت بمبلغ ١٠٠ ملياراً فإن صافي صادراتها سيبلغ سالب ٢٠ ملياراً وهذه القيمة تُطرح من إجمالي الناتج المحلي للدولة. من الجائز أن يبلغ صافي الصادرات الصفر عندما تساوي الصادرات الواردات، وفي الواقع يحدث هذا أحياناً في الولايات المتحدة.

في حالة كون صافي الصادرات بالموجب يكون للدولة ميزان تجاري بالموجب، أما عندما يكون بالسالب فيكون للدولة ميزان تجاري بالسالب. وافترضياً ترغب كل دولة في العالم أن يكون اقتصادها أكبر اقتصاد، وهذا يعني أن أي دولة لا تريد ميزاناً تجارياً بالسالب.



توضيح اقتصادي

تشير **الحماية الاقتصادية** إلى السياسات الحكومية الموضوعة من أجل تقييد الواردات والحد من دخولها إلى الدولة. و**التعريف**، التي يُطلق عليها أيضاً الرسم، هي ضريبة تُفرض على الواردات عند دخولها الدولة. وتعني **التجارة الحرة** التجارة الدولية غير المقيدة بتعريفات أو أي صورة أخرى من صور الحماية الاقتصادية.

ولأنه لا توجد دولة تريد ميزاناً تجارياً بالسالب تحاول بعض الدول حماية أسواقها وتستخدم هذه السياسة — المسماة بالحماية الاقتصادية Protectionism (وهذا منطقي إلى حد بعيد) — عوائق لمنع دخول الواردات، وتشمل هذه العوائق التعريفات العالية — الضرائب أو الرسوم الإضافية المفروضة على السلع المستوردة — وفرض قواعد صارمة بخصوص المنتجات التي يمكن استيرادها.

واقع اقتصادي

يُحسب الميزان التجاري الخاص بإحدى الدول مقارنةً بسائر دول العالم ومقارنةً بالدول الأخرى كلٌّ على حدة بالإضافة إلى أنه يمكن حسابه لمجال بعينه. على سبيل المثال، عادةً ما يكون للولايات المتحدة ميزان تجاري بالسالب مقارنةً بسائر دول العالم، وهذا يعني أن الولايات المتحدة تستورد أكثر مما تصدر. كما أن الولايات المتحدة لها ميزان تجاري بالسالب مقارنةً باليابان لأنها تستورد من اليابان أكثر مما تصدر لها، إلا أن الولايات المتحدة تصدر إلى اليابان فاكهة وحبوباً وخضراوات أكثر مما تستورد منها، لذا فإن الولايات المتحدة لها ميزان تجاري زراعي بالموجب مقارنةً باليابان.

على النقيض من محاولات بعض الدول تحقيق الحماية الاقتصادية فإن التجارة الحرة — وهي التجارة الخالية من العوائق — أصبحت حديثاً الاتجاه المسيطر لمعظم الدول، وعادةً ما يفضل الاقتصاديون التجارة الحرة؛ لأنها تهدف إلى منح المستهلكين الاختيار الأكبر للمنتجات بأقل الأسعار، ويحدث هذا بسبب أن بعض الدول أفضل في إنتاج منتجات بعينها من البعض الآخر.

يغطي الجزء الخامس مناقشة السياسة التجارية ودوافع التجارة الدولية بالتفصيل، وبصفة عامة كلما زادت السلع التي تصدرها الدولة كان ذلك أفضل لإجمالي الناتج المحلي لها.

(٧) التفاعل بين عناصر الاقتصاد

إن الاقتصاد الأمريكي نظام إنتاج واستهلاك تبلغ قيمته ١٠ تريليونات دولار إلا أنه يمكن تجزئته وتحليله. وتتفاعل العناصر الرئيسية — المستهلكون والشركات والحكومة — بانتظام معاً، وكل تفاعل، سواء أكان شراءً أم بيعاً، استثماراً أم راتباً، ضريبة أم قرصاً؛ يكون صفقة وصورة من صور النشاط الاقتصادي.

وهذا النشاط الاقتصادي — إلى جانب ملايين القرارات التي تشكل هذا النشاط — هو ما يشكل اقتصادنا، وهذا أيضاً ينطبق على اقتصاد الدول الأخرى مع أن بعضها يعتمد على الصادرات والواردات أكثر من اقتصاد أمريكا. وعلم الاقتصاد هو علم دراسة التفاعلات بين هذه العناصر المختلفة في الاقتصاد وعلم دراسة الدافع خلفها وتأثيرات القرارات التي تحرك هذه التفاعلات.

(٨) النقاط الرئيسية

- الاستهلاك الذي يقوم به المستهلكون والاستثمار الذي تقوم به الشركات والإنفاق الحكومي والتجارة الخارجية يُعد ذلك كله العناصر التي تشكل الاقتصاد الذي يُقاس باستخدام إجمالي الناتج المحلي.
- تتمثل معادلة إجمالي الناتج المحلي في $C + I + G + (Ex - Im)$ حيث C هو الاستهلاك، I هو استثمار الشركات، G هو الإنفاق الحكومي على السلع والخدمات، والإنفاق الحكومي لا يشمل المدفوعات التحويلية، و $(Ex - Im)$ هو الصادرات مطروحة منها الواردات، أو صافي الصادرات الذي يمكن أن يحمل قيمة موجبة أو سالبة.

- تتمثل أهم القوى المحركة للاستهلاك في النمو السكاني وتكوين الأسرة والتوظيف والدخول ومعدلات الفائدة والضرائب.
- تتمثل أهم القوى المحركة لاستثمار الشركات في معدلات الفائدة وإتاحة رأس المال وإتاحة فرص الاستثمار.
- يشمل الإنفاق الحكومي ما يقرب من ٢٠ في المائة من إجمالي الناتج المحلي، إلا أن السياسات الاقتصادية الحكومية تلعب دورًا كبيرًا في الاقتصاد.
- تزيد الصادرات إجمالي الناتج المحلي وتقلل الواردات إجمالي الناتج المحلي، ومن ثم فإن معظم الدول تريد أن تصبح صادراتها أعلى من وارداتها، وكثيرٌ منها تستخدم بعض أشكال الحماية الاقتصادية لمحاولة ضمان حدوث ذلك.

الفصل الثالث

أدوات الاقتصاديين ووسائلهم

في هذا الفصل

- فهم البيانات الاقتصادية
- كيفية قراءة الرسوم البيانية
- أمور يجب تجنبها عند سماع الأخبار الاقتصادية

يمكن قياس كل جوانب النشاط الاقتصادي تقريباً، ويُقاس معظمها بالفعل، وكما رأيت فإن الإنفاق الاستهلاكي واستثمار الشركات والنفقات الحكومية والصادرات والواردات جميعها عناصر محسوبة، وكذلك عدد المنازل تحت الإنشاء والسيارات المباعة والأفراد الباحثون عن عمل وأولئك الذين يعملون بالفعل. يراقب الاقتصاديون مستويات الدخل والدين والأسعار، حتى رؤية المستهلكين لمستقبل الاقتصاد.

تساعد كل هذه المعلومات الناس في فهم النظام الاقتصادي، بمن فيهم غير الاقتصاديين والذين لا يريدون أن يصبحوا منهم. لنفترض على سبيل المثال أنك تريد شراء منزل وتحتاج إلى رهن عقاري، لكنك ترغب في الاحتفاظ بمنزلك الحالي بين ستة أشهر وعام إذا كنت ستستفيد من ذلك مادياً. إذا كانت لديك فكرة جيدة عن الاتجاه الذي تتحرك فيه معدلات الفائدة فالأفضل لك أن تقرر هل ستشتري هذا المنزل الآن أم بعد تسعة أشهر. وحتى تكون لديك فكرة جيدة عن تحركات معدلات الفائدة فلا بد أن تعرف المستوى الحالي لمعدلات الفائدة والمستويات الحديثة للمعدلات والقوى التي تؤثر عليها.

مع كل ما سبق، ربما تكون مخطئاً حيث إن معدلات الفائدة التي يتوقعها الاقتصاديون ذوو الأجور المرتفعة كثيراً ما تكون خاطئة. (لكنهم — إحقاقاً للحق — يحاولون تحري الدقة، وعادة ما تصيب توقعاتهم لتحركات معدلات

الفائدة). إلا أنك إذا فهمت معدلات الفائدة — أو أي نشاط اقتصادي يؤثر عليك أو على عملك — فإنك ستكون على حق.

يقدم لك هذا الفصل بعض المفاهيم والأدوات التي يستخدمها الاقتصاديون في التعامل مع المعلومات المتضمنة في التطورات الاقتصادية التالية. وهذه المفاهيم والوسائل سوف تساعدك بأسلوب أكثر سهولة في فهم بقية هذا الكتاب واستيعاب الأخبار الاقتصادية وأخبار الأعمال على نحو أسرع. وبهذه الطريقة سوف تحسن قدرتك على تكوين آراء سليمة واستخدام المعلومات الاقتصادية في اتخاذ القرارات.

(١) البيانات الاقتصادية بالأرقام

في هذا الكتاب وفي الصحافة التجارية سوف تقرأ بيانات اقتصادية، وغالبًا ما يُطلق على هذه البيانات: المؤشرات الاقتصادية؛ لأنها تشير إلى مستوى نشاط ما أو نشاط مستقبلي في جانب ما من جوانب الاقتصاد. وسوف أشرح البيانات والمؤشرات الاقتصادية كما ظهرت في هذا الكتاب إلا أنني أريد أولاً أن أقدم لك بعض الوسائل التي يستخدمها الاقتصاديون لتنظيم البيانات وتقديمها. توضح هذه الوسائل — التي هي أنواع مختلفة من الجداول والرسوم التخطيطية — العلاقات بين البيانات بصورة أكثر وضوحًا، بالإضافة إلى أنها تساعدك في فهم طبيعة النشاط الاقتصادي الذي ترمز إليه البيانات ومستواه.

(١-١) قراءة الجداول

سوف يُقدّم الكثير من البيانات الاقتصادية التي ستواجهها في جداول، وحتى تألف جداول البيانات الاقتصادية فسوف نتعامل مع بيانات فعلية خاصة بإجمالي الناتج المحلي. يعرض الجدول ٣-١ إجمالي الناتج المحلي السنوي للأعوام من ١٩٩٠ حتى ٢٠٠١ بأسلوبين مختلفين وبمعدلي نمو مختلفين.

والآن لدينا عدد كبير من الأرقام، بالإضافة إلى بعض المصطلحات غير المألوفة في رءوس الأعمدة، ولنأخذ كلاً منها واحدًا بعد الآخر.

يشير عنوان الجدول إلى أنه يغطي إجمالي الناتج المحلي خلال اثني عشر عامًا من ١٩٩٠ حتى ٢٠٠١. (تلك هي القيم الفعلية التي حصلنا عليها من موقع الويب

أدوات الاقتصاديين ووسائلهم

جدول ٣-١: إجمالي الناتج المحلي (١٩٩٠-٢٠٠١).

(١)	(٢)	(٣)	(٤)	(٥)
العام	إجمالي الناتج المحلي بمليارات الدولارات الاسمية	النسبة المئوية للتغير اعتمادًا على الدولارات الاسمية	إجمالي الناتج المحلي بمليارات الدولارات الحقيقية*	النسبة المئوية للتغير اعتمادًا على الدولارات الحقيقية*
١٩٩٠	٥٨٠٣	٥,٧	٦٧٠٨	١,٨
١٩٩١	٥٩٨٦	٣,٢	٦٦٧٦	٠,٥-
١٩٩٢	٦٣٠٠	٥,٦	٦٨٨٠	٣,٠
١٩٩٣	٦٦٤٢	٥,١	٧٠٦٣	٢,٧
١٩٩٤	٧٠٥٤	٦,٢	٧٣٤٨	٤,٠
١٩٩٥	٧٤٠١	٤,٩	٧٥٤٤	٢,٧
١٩٩٦	٧٨١٣	٥,٦	٧٨١٣	٣,٦
١٩٩٧	٨٣١٨	٦,٥	٨١٦٠	٤,٤
١٩٩٨	٨٧٨١	٥,٦	٨٥٠٩	٤,٣
١٩٩٩	٩٢٧٤	٥,٦	٨٨٥٩	٤,١
٢٠٠٠	٩٨٢٥	٥,٩	٩١٩١	٣,٨
٢٠٠١	١٠٠٨٢	٢,٦	٩٢١٥	٠,٣

* الدولارات بقيمتها عام ١٩٩٦.
المصدر: مكتب التحليل الاقتصادي.

الخاص بمكتب التحليل الاقتصادي الذي أحدثك عنه في نهاية هذا الفصل). لقد رقت الأعمدة من ١ إلى ٥ لسهولة الإشارة إليها أثناء مناقشتها في الجدول، وفيما يتعلق بـعروس الأعمدة فإنها تصف البيانات في الأعمدة.

وإذا ما تعاملنا مع كل عمود بالترتيب، يشير العمود الأول إلى العام الذي وردت فيه البيانات في هذا الصف (حتى الآن كل شيء على ما يرام) أما الأعمدة الأخرى فإنها تتطلب توضيحًا أكثر.



تنبيه اقتصادي

عندما تتعامل مع جدول تأكد من قراءة عنوان الجدول وكل رموز الأعمدة والصفوف بحذر؛ لأنه من السهل للكثيرين الاندفاع نحو قراءة الأرقام دون قراءة الكلمات فعلية مع أن الكلمات هي التي تخبرك بماهية الأرقام التي تنظر إليها.

(٢-١) الدولارات الاسمية مقابل الدولارات الحقيقية

يمثل العمود الثاني في الجدول إجمالي الناتج المحلي بمليارات الدولارات الاسمية. والتعبير عن قيم الدولارات هذه بالمليارات؛ بمعنى أنه عليك أن تتخيل أن كل رقم بالدولار في الجدول متبوع بتسعة أصفار. من ثم فإن إجمالي الناتج المحلي لعام ٢٠٠١ هو ١٠٠٨٢٠٠٠٠٠٠٠٠٠٠ دولار أو عشرة تريليونات واثنان وثمانون مليار دولار، وهناك طريقة أخرى لكتابة هذا الرقم هي ١٠,٠٨٢ تريليونات دولار.

تعتبر الدولارات الاسمية — المعروفة أيضاً باسم الدولارات بسعر الصرف الحالي — عن قيم دولارات لم تُعدل في ضوء التضخم؛ إنها دولارات محسوبة بالطريقة التي يحسبها بها الجميع في العام الذي وردت فيه في ظل تضمين تأثير التضخم. ومرة أخرى سوف تتعلم أشياء عن التضخم في الجزء الثالث، لكنك تعلم أن التضخم يتسبب في أن تفقد النقود قيمتها. وإذا كان المعدل العام للتضخم ٣ في المائة سنوياً فإن المنتج العادي الذي تبلغ تكلفته ١٠٠ دولار في ١ يناير/كانون الثاني لهذا العام ستبلغ تكلفته ١٠٣ دولارات في ٣١ ديسمبر/كانون الأول، وهنا في هذا المثال «تضخم» السعر لأن الدولار فقد بعض قيمته أي بعض قوته الشرائية.

يريد الاقتصاديون أن يصبحوا قادرين على معرفة ما يحدث في الاقتصاد بمنأى عن تأثير التضخم، ويريدون معرفة أن إجمالي الناتج المحلي أو الصادرات أو الدخول تزيد بالفعل وأنها ليست متضخمة بسبب دولار يفقد قيمته. لذا من أجل التخلص من تأثير التضخم فإنهم يحولون الدولارات بسعر الصرف الحالي إلى دولارات حقيقية، وهي تُعرف أيضاً باسم دولارات معدلة في ضوء نسبة التضخم Inflation-adjusted dollars. في جدول ٣-١ فعل الاقتصاديون هذا الإجراء عن طريق تحويل كل القيم الموجودة في العمود ٢ إلى قيم دولارات لعام ١٩٩٦ التي تراها في العمود ٤. لن

أضايك بالحسابات التي يستخدمها الاقتصاديون لفعل هذا الإجراء مع أنهم يقومون بذلك بالفعل، إلى جانب أنهم عدلوا القيمة الحقيقية إلى قيمة الدولار في عام آخر، لنقل مثلاً عام ١٩٨٥. والإجراء المهم هو تحويل قيمة إجمالي الناتج المحلي في كل السنوات إلى قيمة العملة في سنة الأساس Base year، وبهذه الطريقة فإنك تعدد مقارنة بين النمو من عام إلى آخر في إجمالي الناتج المحلي الحقيقي وليس إجمالي الناتج المحلي الاسمي.

لمعرفة نتائج حساباتهم سننتقل الآن إلى العمود ٤ الذي قُيِّم فيه إجمالي الناتج المحلي بمليارات الدولارات الحقيقية، ونتيجةً لذلك نرى أن بعض قيمة اقتصادنا المقدر بنحو ١٠ تريليونات دولار يرجع إلى التضخم بالفعل، وفي الواقع تتمثل القيمة الحقيقية المعدلة في ضوء نسبة التضخم لإجمالي الناتج المحلي لعام ٢٠٠١ بالدولارات بقيمتها عام ١٩٩٦ في ٩,٢ تريليون دولار.

لذا عندما تسمع مذيع النشرة الإخبارية يقول: «ارتفع إجمالي الناتج المحلي الحقيقي بنسبة ٢,٥ في المائة في العام السابق». فإنك ستعرف ماذا يعني، وفي الواقع معدلات نمو إجمالي الناتج المحلي التي ترد تقارير بشأنها في أخبار الأعمال تعتمد عادةً على القيم الحقيقية المعدلة في ضوء نسبة التضخم.



توضيح اقتصادي

إن القيم المعبر عنها بدولارات اسمية — التي تُعرف أيضاً باسم الدولارات بسعر الصرف الحالي — لم تُعدل في ضوء تأثير التضخم، وهذه القيم يُعبر عنها بالدولارات لكل عام خاضع للدراسة. والقيم المعبر عنها بدولارات حقيقية — التي تُعرف أيضاً بالدولارات المعدلة في ضوء نسبة التضخم — خالية من تأثير التضخم. يستخدم الاقتصاديون الدولارات الحقيقية في الكثير من التحليلات لأنهم يريدون فهم النشاط الاقتصادي دون التششت الذي يحدثه التضخم. على سبيل المثال إذا زادت الدخول الاسمية بينما قلت الدخول الحقيقية فإن المستهلكين يكونون في الواقع في حال لا يُحسدون عليها، مع أنهم يحصلون على «أموال أكثر».

يثير استخدام عام ١٩٩٦ كسنة أساس لتحويل الدولارات الاسمية إلى دولارات حقيقية موضوعاً سوف يساعدك في فهم طبيعة الدولارات الحقيقية. ربما تكون قد

لاحظت أن إجمالي الناتج المحلي عام ١٩٩٦ — وفقط في هذا العام — يحمل القيمة نفسها بالدولارات الاسمية والحقيقية وهذه القيمة هي ٧,٨١٣ تريليونات دولار. وقبل حلول عام ١٩٩٦ كانت قيم الدولارات الحقيقية لإجمالي الناتج المحلي أعلى من قيم الدولارات الاسمية، إلا أن قيم الدولارات الحقيقية بعد هذا العام أصبحت أقل، ويرجع هذا إلى أن التحول من الدولارات الاسمية إلى الدولارات الحقيقية بعد عام ١٩٩٦ قلص القيمة الاسمية لإجمالي الناتج المحلي. إلا أنه قبل هذا العام ضخمت القيم الاسمية إجمالي الناتج المحلي لتصل به إلى قيمة الدولار عام ١٩٩٦ التي كانت أعلى. (ولم يكن هذا ليحدث في حالة استخدام دولارات حقيقية مقدرة في سنة أساس سابقة لعام ١٩٩٠). إن مقارنة القيم الاسمية والقيم الحقيقية لإجمالي الناتج المحلي في أي عام لن يقدم لنا كل هذا بالفعل.

ماذا يوضح ذلك عن الدولارات الحقيقية؟ يوضح أن الدولارات الحقيقية تُستخدم على أفضل نحو عند مقارنة قيمة من فترة إلى التي تليها، وتوضح لنا الكثير أيضًا معرفة أنه عام ١٩٩١ نما إجمالي الناتج المحلي بنسبة ٣,١ في المائة اسميًا، إلا أنه انخفض بنسبة ٠,٥ في المائة حقيقيًا حيث تُظهر حدوث حالة من الركود، وهي حقيقة كنت سأغفل عنها إذا كنت أتعامل فقط مع الدولارات بسعر الصرف الحالي، إلا أن معرفة أن قيمة إجمالي الناتج المحلي عام ١٩٩١ كانت ٥,٩٨٦ تريليونات دولار بقيمة الدولار عام ١٩٩١ و٦,٦٧٦ تريليونات دولار بقيمة الدولار في ١٩٩٦ لا تفيدني على الإطلاق.

(٣-١) استمرار نمو إجمالي الناتج المحلي

يحدثنا العمودان ٣ و ٤ عن نمو إجمالي الناتج المحلي والقصد من استخدام الدولارات الحقيقية بدلًا من الدولارات الاسمية يصبح واضحًا بالفعل عند تتبع النمو على مدار سنوات، على سبيل المثال عام ٢٠٠١ نما إجمالي الناتج المحلي الاسمي بنسبة ٢,٦ في المائة إلا أن إجمالي الناتج المحلي الحقيقي نما بنسبة طفيفة إلى حد بعيد تُقدر بـ ٠,٣ في المائة وهي نسبة تزيد قليلًا عن الصفر. ويخبرنا معدل نمو إجمالي الناتج المحلي الحقيقي أشياء أكثر دقة بكثير عما يخبرنا معدل النمو لإجمالي الناتج المحلي الاسمي.

واقع اقتصادي

يوضح عام ١٩٩١ في الجدول ٣-١ أشياء لا نعرفها، وكما يعرض العمود ٣ فإن إجمالي الناتج المحلي الاسمي نما بنسبة ٣,٢ في المائة عام ١٩٩١، إلا أن إجمالي الناتج المحلي الحقيقي — كما هو معروض في العمود ٥ — انكمش بنسبة ٠,٥ في المائة. وكان هذا هو عام ما أطلق عليه «ركود بوش» (وقد سُمي بهذا الاسم بغير إنصاف نسبة إلى جورج دبليو بوش الأب).

اعتقد الرئيس بوش أن الدولة لم تكن في ركود وقد انتُقد لذلك الاعتقاد، بعد ذلك أجرى فريق عمل المرشح التالي بل كلينتون حملته الانتخابية على القضايا الاقتصادية وكان من المشهور تعليق لافتة في مكاتبهم مكتوب عليها: «إنه الاقتصاد أيها الغبي!» لإكمال رسالتهم.

ربما كان الرئيس بوش مهتمًا بنمو إجمالي الناتج المحلي الاسمي، وفعليًا مهما كانت البيانات التي نظر إليها فإنها كانت بيانات أولية لم تخضع للتحليل. يستغرق الأمر عدة أشهر — وأحيانًا نصف عام — من أجل صياغة البيانات الاقتصادية في شكلها النهائي لربع عام، وكان هذا جزءًا من مشكلة بوش. وفي الواقع كان ركود ١٩٩١ طفيفًا إلى حد ما خاصة بعد الانكماش الذي بلغت نسبته ٢ في المائة الحادث في إجمالي الناتج المحلي الحقيقي، والذي تغلب عليه الرئيس ريجان عام ١٩٨٢، إلا أن الاقتصاد كان متباطئًا ووجد بوش أنه من الصعوبة بمكان التعامل مع الانتقاد الموجه إليه، واستفاد فريق كلينتون من ذلك استفادةً قصوى.

إليك الآن أسلوبًا شيقًا آخر للتعامل مع نمو إجمالي الناتج المحلي. (إنها لفكرة جيدة الإشارة إلى الجدول ٣-١ خلال مناقشتنا هذه.) نما إجمالي الناتج المحلي الاسمي مما يزيد عن ٥,٨ تريليونات دولار بقليل عام ١٩٩٠ إلى ما يقرب من ١٠,١ تريليونات عام ٢٠٠١، وهذا يعني أن إجمالي الناتج المحلي زاد بقيمة إجمالية تبلغ نسبتها ٧٤ في المائة في الأحد عشر عامًا من ١٩٩٠ حتى ٢٠٠١؛ اسميًا (١٠٠٨٢ – ٥٨٠٣ = ٤٢٧٩) و (٤٢٧٩ ÷ ٥٨٠٣ = ٠,٣٧٣ = ٣٧٪). مع ذلك فإن إجمالي الناتج المحلي الحقيقي زاد بنسبة ٣٧ في المائة في الفترة نفسها (٩٢١٥ – ٦٧٠٨ = ٢٥٠٧) و (٢٥٠٧ ÷ ٦٧٠٨ = ٠,٣٧٣ = ٣٧٪) وهذا هو نصف معدل الزيادة الاسمية!



تنبيه اقتصادي

على المدى الطويل، بمعنى عشرين عامًا أو أكثر من ذلك، يزداد إجمالي الناتج المحلي الأمريكي بمعدل متوسطه يقرب من ٣ في المائة حقيقياً. ومن الشيق أنه حتى في الفترة بين ١٩٩٠ و٢٠٠١، الفترة التي تميزت بالتقدم الهائل في التكنولوجيا والمستويات الملائمة للإنفاق الاستهلاكي واستثمار الشركات والتضخم المنخفض نسبياً والإدارة الجيدة من الحكومة للاقتصاد، ما زال إجمالي الناتج المحلي الحقيقي يزداد بمعدل متوسط يبلغ قرابة ٢,٨٥ في المائة.

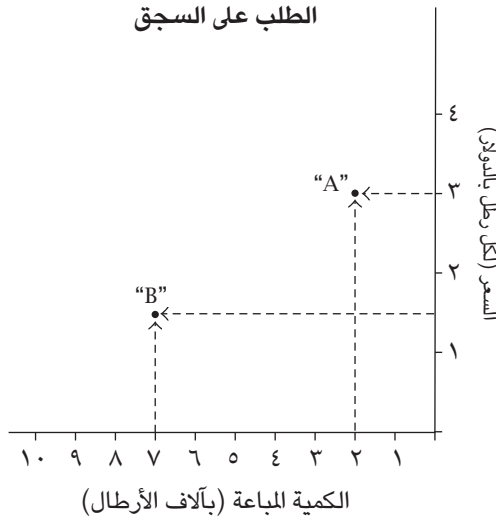
من العوامل المسببة لذلك أن الاقتصاد الأمريكي ضخم إلى حد بعيد، حتى في حالة حدوث نمو في جوانب مختلفة يستحق النشر في الصحف — كما حدث في التكنولوجيا المتقدمة أو لاس فيجاس — تظل هناك مجالات وجوانب كبيرة وقديمة تتميز بالنمو البطيء تعادل هذا النمو، وإلى حد ما كان بعض النمو المتحقق في التسعينيات غير حقيقي، كما سنرى في الجزء الثاني من الكتاب.

بينما احتلت الجداول مكانة بين أدوات الاقتصاديين ووسائلهم جعلت من السهل استيعابها فإن الرسوم البيانية تُعد أيضاً على درجة الأهمية نفسها.

(٤-١) كيفية إنشاء رسم بياني وقراءته

إذا كان لصورة واحدة قيمة ألف كلمة فإن للرسم البياني الواحد قيمة ألف رقم، والرسم البياني دون شك هو السبيل الوحيد إلى التعامل مع ألف رقم. إن الرسوم البيانية تمكّن الاقتصاديين من رؤية الأشياء التي يبحثون عنها دائماً، مثل: الاتجاهات في البيانات والنشاط الاقتصادي، والعلاقات بين مفهومين أو أكثر من المفاهيم أو الأنشطة الاقتصادية.

يتكون الرسم البياني على نحو دائم تقريباً من خطين، كل منهما يُسمى محور، أحدهما أفقي والآخر رأسي. (تظهر بعض الرسوم البيانية محوراً أفقياً ومحورين رأسيين إلا أننا لن نتطرق إلى هذه الرسوم البيانية هنا.) تُمثل أي نقطة على الرسم البياني باستخدام المحورين كإحداثيين يحددان المكان الذي تُمثل فيه النقطة. على سبيل المثال يربط الرسم البياني التالي (شكل ٣-١) بين كمية السجق المباعة وبين سعرها في سلسلة سوبر ماركت (خيالية) ولا يملك مدير السلسلة إلا



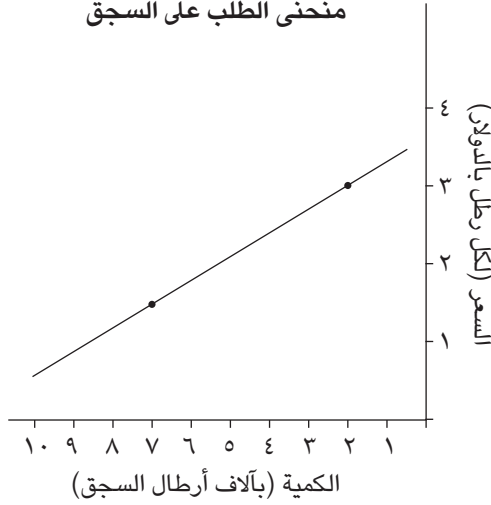
شكل ١-٣

أربع معلومات: عندما يكون سعر السجق ٣ دولارات فإنهم يبيعون ٢٠٠٠ رطل شهرياً، وعندما يكون السعر ١,٥ دولار فإنهم يبيعون ٧٠٠٠ رطل شهرياً. يمكنك تمثيل نقطة على هذا الرسم البياني عن طريق تتبع المحور الرأسي (السعر) لتجد موضع الـ ٣ دولارات وتتبع المحور الأفقي (الكمية) لتجد موضع الـ ٢٠٠٠ رطل، وبهذا يكون هذان إحداثيي النقطة الأولى الممثلة التي أطلقت عليها النقطة A. افعل الشيء نفسه للمعلومتين الأخريين حيث السعر ١,٥٠ دولار والكمية ٧٠٠٠ رطل فينتج هذان الإحداثيان النقطة B.

لاحظ ضرورة تسمية الرسوم البيانية على نحو ملائم كما هو حادث في هذا الرسم البياني الذي يتسم عنوانه — «الطلب على السجق» — بالوضوح، بالإضافة إلى تسمية كل محور بالبيانات التي يمثلها. إلى جانب ذلك تُذكر القياسات — سواء أكانت دولارات أم أرطال السجق — بين قوسين. من أجل فهم أحد الرسوم البيانية لا بد أن تكون لديك هذه المعلومات.

الآن يمكن الربط بين النقطتين على الرسم البياني كما في الشكل ٢-٣. عندما نربط بين نقطتي بيانات أو أكثر تكون النتيجة رسماً منحنياً. يربط الشكل ٢-٣ سعر السجق بالكمية المباعة، ويوضح الطلب على السجق عند هذين

منحنى الطلب على السجق



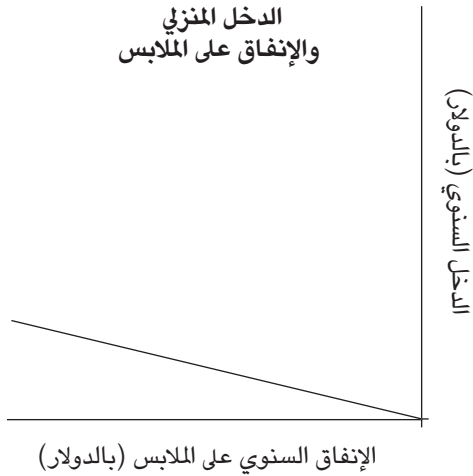
شكل ٢-٣

السعرين. حتى إن لم تكن الخطوط منحنية بالفعل فإنها يُطلق عليها أيضًا منحنيات، وفي هذا الكتاب فإن بعضها رُسم تلقائيًا كمنحنيات بالفعل إلا أنني بصفة عامة استخدمت خطوطًا مستقيمة للحفاظ على بساطة البيانات ووضوح الشرح. يطلق الاقتصاديون أيضًا على منحنى كهذا — يربط بين متغيرين — دالة لأن كمية السجق المباعة — أو الطلب على السجق — دالة لسعرها. والمتغيران في هذه الدالة هما السعر والكمية، وبالطبع ربما تؤثر متغيرات أخرى على الطلب على السجق مثل الوقت من العام أو سعر فخذ الخنزير، إلا أن مثل هذه المتغيرات لا تتضمنها هذه الدالة حتى يستطيع الاقتصادي فصل العلاقة بين السعر والكمية عن غيرها.



توضيح اقتصادي

الدالة منحنى أو معادلة رياضية (وعادةً ما تكون الاثنان) تعبر عن العلاقة بين حقيقتين معروفتين **بِالمتغيرات**. وفي أي دالة تكون المتغيرات عادةً أرقامًا، وبالطبع يمكن أن يكون المناخ السياسي أو الحرب من المتغيرات أيضًا، لكن حتى تُدرج في الدالة من الضروري أن يُعبر عنها كرقم، وهذا أمر يستطيع الاقتصاديون فعله.



شكل ٣-٣

على أي حال إن العلاقة بين سعر السجق والطلب عليه علاقة عكسية، وهذا يعني أنه كلما ارتفع السعر قلت الكمية المباعة، وكلما قل السعر زادت الكمية المباعة. يمكن أن يكون المتغيران أيضاً في علاقة إيجابية، بمعنى أنه عندما يزداد أحد المتغيرين يزداد المتغير الآخر، وإذا ما قل قل المتغير الآخر. يوضح الشكل ٣-٣ الوارد تحت عنوان «الدخل المنزلي والإنفاق على الملابس» علاقة إيجابية بين متغيرين.

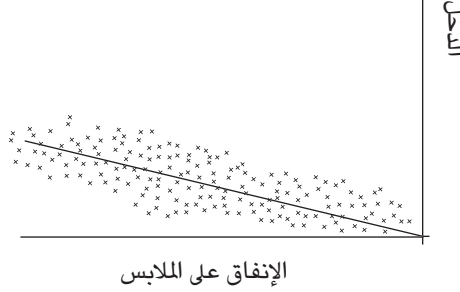
إن هذا الرسم البياني ليس في حاجة إلى الأرقام لتوضيح العلاقة الإيجابية بين الدخل والإنفاق على الملابس: كلما زاد الدخل زاد المبلغ المنفق على الملابس، وكلما قل الدخل قل المبلغ المنفق على الملابس.

هناك نقطتان مهمتان أخريان عن الرسوم البيانية:

أولاهما: عندما يمثل الاقتصاديون أو المديرون أو المحللون نقاط البيانات على أحد الرسوم البيانية، فإن هذه النقاط لا تكون مرتبة في صف واحد بحيث يمكنك توصيل النقاط والحصول على منحنى منتظم بالطريقة التي تراها هنا، على سبيل المثال تأمل المجموعة التالية من نقاط البيانات التي تربط — مرةً أخرى — بين الإنفاق على الملابس والدخل المنزلي السنوي.

تطابق النقاط الموجودة في الجزء السفلي من هذا الرسم البياني النموذج الذي ينتج دائماً عندما تُمثل البيانات المتعلقة بمتغيرين مرتبطين أحدهما بالآخر على

الدخل المنزلي
والإنفاق على الملابس



شكل ٣-٤

رسم بياني، ويُطلق على هذا الرسم البياني «مخطط الانتشار» نظرًا للسبب الواضح المتمثل في أن نقاط البيانات منتشرة في الرسم البياني. ونقاط البيانات التي تمثل المتغيرين المرتبطين سوف تتجمع في نموذج ما، إلا أنها بكل تأكيد لن تكون خطأ أو منحنيًا بانتظام.



توضيح اقتصادي

ربما تكون العلاقة بين متغيرين مرتبطين **إيجابية** أو **عكسية**، وفي العلاقة الإيجابية إذا ازداد أحد المتغيرين ازداد الآخر، وإذا ما قل قل الآخر. أما في العلاقة العكسية عندما يزداد أحد المتغيرين يقل المتغير الآخر، وإذا ما قل ازداد الآخر.

إذن، ما وظيفة هذا المنحنى هنا؟

يُطلق على هذا المنحنى «الخط الأحسن توفيقًا» Line of best fit، وهذا الخط هو الذي يُرسم خلال مجموعة من البيانات حتى تصبح العلاقة بين المتغيرين أكثر وضوحًا. ويُحسب الخط الأحسن توفيقًا رياضيًا باستخدام الكمبيوتر بطريقة تؤدي إلى تقليل المسافات بين كل المتغيرات والخط. بعبارة أخرى إن الخط الأحسن توفيقًا هو الخط الأقرب قدر الإمكان إلى جميع نقاط البيانات. (وهذا هو سبب تسميته

الخط الأحسن توفيقاً حيث إنه الخط الذي يتوافق مع نموذج نقاط البيانات على الرسم البياني أفضل توافقاً).

سنعود الآن من جديد إلى التعامل مع المنحنيات البسيطة في هذا الكتاب، إلا أنني أريدك أن تعرف أن البيانات والمنحنيات والدوال في الواقع ليست دائماً بهذه السهولة.

وأخيراً ماذا يحدث في المواقف التي لا توجد فيها علاقة بين متغيرين؟



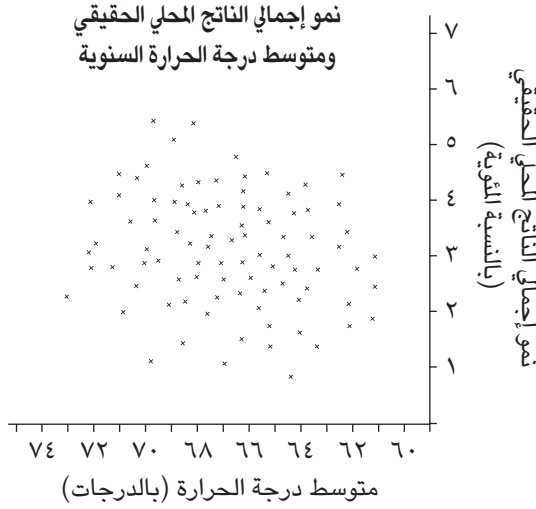
توضيح اقتصادي

يعرض مخطط الانتشار نقاط البيانات المختلفة الممثلة على الرسم البياني. وفي حالة ارتباط متغيرين فإن النقاط الممثلة على الرسم البياني سوف تتجمع في نموذج ما. والخط الأحسن توفيقاً هو خط مرسوم خلال مخطط انتشار يمثل العلاقة بين متغيرين.

افترض أن عليك تمثيل متوسط درجة الحرارة السنوية في الولايات المتحدة بياناً على مدار الأعوام الخمسين الماضية مقارنةً بنمو إجمالي الناتج المحلي الحقيقي لكل عام، وربما ينتهي بك الأمر برسم بياني يبدو شبيهاً إلى حد بعيد بالشكل ٣-٥. في هذا الشكل لا توجد علاقة بين المتغيرات ولا يوجد خط أحسن توفيقاً ذو معنى أو دالة منطقية يمكن التوصل إليها، ولا يوجد نموذج يمكن معرفته لمساعدتنا في الربط بين نمو إجمالي الناتج المحلي ومتوسط درجة الحرارة. مع ذلك قد يكون نمو إجمالي الناتج المحلي ومتوسط درجة الحرارة متغيرين مرتبطين عند التعامل مع إجمالي الناتج المحلي لولاية واحدة (حيث إن كل ولاية لها إجمالي الناتج المحلي الخاص بها). على سبيل المثال ربما تضر السنوات الدافئة على غير العادة بإجمالي الناتج المحلي الخاص بإحدى الولايات مثل: فيرمونت أو إيداهو، بينما تدر منتجات التزلج مبالغ نقدية هائلة من ولايات أخرى.

(٥-١) تمثيل إجمالي الناتج المحلي بياناً

بالإضافة إلى مساعدتنا في توضيح العلاقات بين المتغيرات تمنحنا الرسوم البيانية طريقة لعرض الاتجاهات بصرياً على مدار الوقت عن طريق الربط بين قيمة على أحد المحورين — عادةً الرأسى — وبين نقطة زمنية غالباً على المحور الأفقي.



شكل ٣-٥

على سبيل المثال دعنا نعود أدرجنا إلى الحديث عن بيانات إجمالي الناتج المحلي الاسمي والحقيقي التي أنعمنا النظر فيها آنفًا، وننظر إلى اتجاه إجمالي الناتج المحلي على مدار فترة الـ ١٢ عامًا. تُعرض الاتجاهات أفضل عرض في الرسوم البيانية الخطية التي تمثل قيم متغير ما على مدار الوقت.

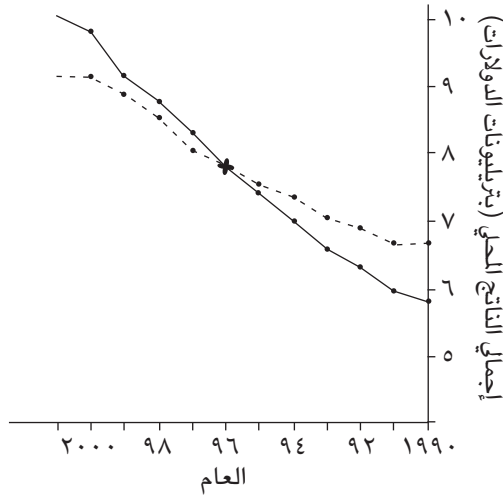


تنبيه اقتصادي

يعود الأمر إلى الاقتصادي أو المحلل أو المدير الذي يراجع البيانات في تفكيره في العلاقات ومعناها عند التعامل مع بيانات مختلفة، ولا يمكن لأي جهاز كمبيوتر أو أي أداة أخرى فعل هذا الأمر لنا.

يوضح شكل ٣-٦ رسمًا بيانيًا خطيًا لقيم إجمالي الناتج المحلي الاسمي والحقيقي من جدول ٣-١. يمثل الخط الغامق إجمالي الناتج المحلي الاسمي ويمثل الخط المنقط إجمالي الناتج المحلي الحقيقي. يوضح الرسم البياني أن إجمالي الناتج المحلي السنوي نما إلى حد بعيد اسميًا وحقيقيًا، كما يعرض أن إجمالي الناتج المحلي الاسمي نما أسرع من إجمالي الناتج

إجمالي الناتج المحلي
بالدولارات الاسمية والحقيقية



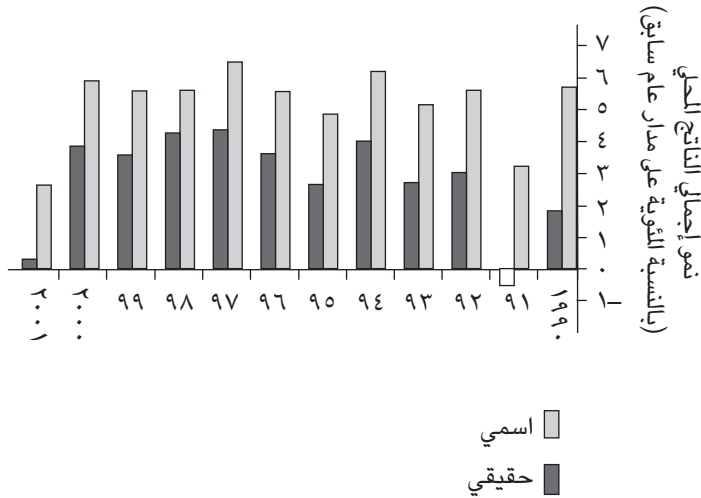
—— الدولارات الاسمية
----- الدولارات الحقيقية عام 1996

شكل ٦-٣

المحلي الحقيقي؛ لأن الخط الغامق (الذي يعبر عن إجمالي الناتج المحلي الاسمي) أكثر انحدارًا من الخط المنقط (الذي يمثل إجمالي الناتج المحلي الحقيقي). تُستخدم الرسوم البيانية الخطية على نطاق واسع في مجال الاستثمار من أجل تتبع أداء الأسهم المختلفة. وفي مجال التمويل تُستخدم أيضًا من أجل تتبع المبيعات والنفقات والأرقام الأخرى. في علم الاقتصاد تُستخدم الرسوم البيانية الخطية بصفة رئيسية من أجل معرفة اتجاه متغير ما مثل إجمالي الناتج المحلي والدخل وأنواع محددة من الإنفاق والإنتاج على مدار الوقت.

يحاول الاقتصاديون التنبؤ بالأداء المستقبلي لإجمالي الناتج المحلي والدخل والإنفاق والإنتاج والمتغيرات الأخرى باستخدام الرسم البياني الخطي ودالته الرياضية الأساسية. والدوال الرياضية — التي يُطلق عليها أيضًا المعادلات — التي تمثل الخط

معدلات نمو إجمالي الناتج المحلي
الاسمي والحقيقي (١٩٩٠-٢٠٠١)



شكل ٧-٣

معقدة إلى حد بعيد ولم تُناقش في هذا الكتاب، لكن في التنبؤ الاقتصادي والاقتصاد القياسي، الذي ذكرته في الفصل الأول، يرسم الاقتصادي بصفة أساسية خطأ يمثل العلاقة بين متغيرات متعددة ويحاول تقدير المسار المستقبلي لهذا الخط، ومن ثم القيمة المستقبلية لأي شيء يُتنبأ به.

يُعد الرسم البياني الشريطي أداةً أخرى تساعدنا في عقد مقارنات بين متغيرات على مدار الوقت، مثلاً بالرجوع مرةً أخرى إلى الجدول ٣-١ سنجد أن الرسم البياني الشريطي المعروض في شكل ٧-٣ يوضح معدلي النمو لإجمالي الناتج المحلي: الاسمي والحقيقي، من عام ١٩٩٠ حتى عام ٢٠٠١.

وبوضوح يعرض الرسم البياني أن نمو إجمالي الناتج المحلي الحقيقي كان أقل بكثير من نمو إجمالي الناتج المحلي الاسمي، خاصةً في الأعوام ١٩٩٠ و ١٩٩١ و ٢٠٠١، بينما كان النمو الحقيقي أقل من نصف النمو الاسمي.

في علم الاقتصاد وفي الشركات وفي هذا الكتاب، تُعد الجداول والرسوم البيانية الأدوات الرئيسيتين لتنظيم البيانات وتقديمها وتحليلها.

(٢) احترس!

عند التعامل مع البيانات الاقتصادية والأرقام الأخرى مثل البيانات المالية، احترس من الطرق التالية الخاصة بسوء تفسير المعلومات.

(١-٢) ارتباط المتغيرين لا يعني وجود سببية

ليس بالضرورة أن يكون أحد المتغيرين مسبباً لحدوث الآخر لأنهما فقط بدوا مرتبطتين، مثلاً في المثال الذي أوردناه آنفاً عن متوسط درجة الحرارة في الولايات المتحدة ونمو إجمالي الناتج المحلي افترض أننا وجدنا أنه كلما زاد متوسط درجة الحرارة زاد معدل النمو في إجمالي الناتج المحلي.

ربما يكون من السابق لأوانه افتراض أن متوسطات درجات الحرارة الأعلى كانت تسبب النمو الزائد، فقط لمجرد أن درجة الحرارة العالية والنمو الزائد كانا مرتبطتين.

(إن الارتباط مصطلح رياضي يعني أن هناك متغيرين يتحركان معاً في علاقة عكسية أو إيجابية بأسلوب متوافق.)



تنبيه اقتصادي

هناك طرفة قديمة قد تساعدك في تذكر أن ارتباط متغيرين لا يعني وجود سببية بينهما: ظل جيمي يصفر طوال الوقت، وعندما سألته جين عن سبب ذلك قال لها: «لأن هذا التصرف من شأنه إبعاد الأفيال عنا. فقالت جين: «لكن لا يوجد أفيال حولنا.» قال جيمي: «أرأيت؟ لقد فلاح الأمر.»

من المحتمل أن تكون هناك علاقة سببية بين درجة الحرارة المرتفعة والنمو الاقتصادي المرتفع المحقق على الصعيد القومي، إلا أنك قد تكون في حاجة إلى إجراء تحليل إضافي — للمتغيرات مثل الإنتاج الزراعي ونفقات السفر ... إلخ — لتحديد ذلك.

(٢-٢) التعامل بحذر مع النسب المئوية

يجب التعامل مع معدلات النمو وقيمه المعبر عنها بالنسب المئوية وكذلك سماعها بحذر.

أولاً: عندما تعبر، أو أي شخص آخر، عن إحدى القيم — مثل قدر عجز الميزانية الفيدرالية بالدولار لهذا العام — كنسبة مئوية من قيمة أخرى مثل إجمالي الناتج المحلي، يجب أن تتأكد من: ١- وضوح ماهية القيمة الأخرى. ٢- وجود علاقة منطقية بين القيمتين. على سبيل المثال إذا عُبر عن عجز الموازنة كنسبة مئوية من إجمالي الناتج المحلي، فما العام المحسوب فيه إجمالي الناتج المحلي الذي نتحدث عنه؟ هل هو إجمالي الناتج المحلي الخاص بالعام السابق؟ أم ذلك المتوقع الخاص بهذا العام؟ أم ماذا؟ (وفي هذا الصدد، ما العام الذي حدث فيه عجز الموازنة الذي نتحدث عنه؟) وفي حالة التعبير عن عجز الموازنة كنسبة مئوية من إجمالي الناتج المحلي، هل أسلوب التعبير هذا ملائم؟ قد يكون كذلك وفي الواقع يُعبر عنه في بعض الأحيان بهذا الأسلوب، إلا أن الغرض المعتاد من التعبير عن عجز الموازنة كنسبة مئوية من إجمالي الناتج المحلي — وفي هذا الصدد التعبير عن أي شيء كنسبة مئوية من إجمالي الناتج المحلي — يتمثل في جعله يبدو ضئيلاً. وعلى أي حال ليس هناك شيء أكبر من إجمالي الناتج المحلي.

ثانياً: ينبغي توخي الحذر عند التعامل مع معدلات النمو، فمثلاً افترض أن شخصاً ما يقول: «نمت الدخول في خمس السكان الأعلى (أو الأقل) بنسبة ٥ في المائة».



توضيح اقتصادي

إن معدلات النمو لجزء من العام عادةً ما تُحسب لعام كامل؛ ربما يقول المحرر الصحفي إن «الاقتصاد قد نما بمعدل سنوي يبلغ ٤ في المائة خلال الربع الأول من هذا العام». وهذا يعني أنه إذا استمر الاقتصاد في تحقيق النمو بمعدل نموه في ربع العام فإنه سيفوق حجم نمو الاقتصاد (أي إجمالي الناتج المحلي الحقيقي) الخاص بالعام السابق بنسبة ٤ في المائة.

يتمثل الموضوع الأول بالطبع في: هل نحن بصدد التحدث عن الدخل الاسمي أم الدخل الحقيقي؟ إذا كان اسمياً فإنه ليس من المحتمل أن يكون حقيقياً في الواقع. أما الموضوع الثاني فيتمثل في الفترة الزمنية المعنية؛ هل نحن بصدد التحدث عن معدل نمو الدخل في الربع الأول من هذا العام مقارنةً بنظيره الخاص بالربع الأول من العام السابق؟ أم أننا نقارن بين معدل نمو الدخل الخاص بالعام السابق

بأكمله بنظيره الخاص بالعام الذي يسبقه؟ أم أننا نقارن بين معدل نمو الدخل في الربع الأول من هذا العام مع معدل النمو في السنة السابقة بأكملها؟ إذا كانت الحالة الأخيرة هي التي حدثت فعلياً إذن لا بد أن تتأكد من أن معدل النمو في الربع الأول حُسِبَ لعام كامل؛ بمعنى أنه ضُرب في الرقم ٤ (لأن هناك أربعة أرباع في العام). ومن أجل حساب معدل النمو لعام كامل اضرب ببساطة معدل النمو الفعلي المُعبر عنه عددياً في العدد المناسب؛ أي في ١٢ لحساب المعدل الشهري، وفي ٤ لحساب المعدل ربع السنوي، وفي ٢ لحساب المعدل نصف السنوي. بالإضافة إلى ذلك، عليك توخي الحذر عند التعامل مع معدل النمو الخاص بأي قيمة مُعبر عنها كنسبة مئوية. فهناك احتمال حدوث ارتباك عند مصادفة عبارة مثل: «زادت البطالة بنسبة ٢ في المائة العام السابق». «إذا ارتفع نسبة البطالة من ٤ في المائة إلى ٦ في المائة فإن الطريقة الصحيحة للتعبير عن ذلك هي: «ارتفعت نسبة البطالة بنسبة ٢ نقطة مئوية». «بهذه الطريقة إنك تقول بوضوح إن البطالة ارتفعت من ٠,٠٤ (أي ٤ في المائة) من القوة العاملة إلى ٠,٠٦ (أي ٦ في المائة) من القوة العاملة.

(٢-٣) نقاط مناقشة أخيرة

في نهاية الأمر ففكر بدقة عندما تسمع العبارات التالية:

«انخفض معدل النمو.»

تعني هذه العبارة أن النمو لا يزال إيجابياً وليس سلبياً والساسة المؤيدون لكلا الحزبين مغرمون بتوضيح أنهم يقللون معدل نمو الإنفاق في واشنطن، إلا أن الإنفاق الحكومي يستمر في الزيادة. وبوضوح لا يزال معدل النمو المنخفض ينتج عنه نمو والانخفاض الفعلي فقط في مستوى الإنفاق سوف يقلل الإنفاق. «إن متوسط (الدخل، أو الإنفاق، أو الإنتاج ... إلخ) يُعد (أعلى، أو أقل ... إلخ) من نظيره للعام السابق.»

في معظم المواقف يستخدم الاقتصاديون الوسيط Median بدلاً من استخدام المتوسط Average من أجل تلخيص مجموعة من القيم ويرجع ذلك إلى أن المتوسط — المعروف أيضاً باسم الوسط Mean — أكثر عرضة لأن يرتفع أو ينخفض بسبب القيم العالية جداً أو المنخفضة إلى حد بعيد من بين البيانات.

لنعرّف هذه المصطلحات: يُحسب الوسط عن طريق جمع كل القيم في مجموعة بيانات وقسمة العدد الكلي على عدد القيم. افترض أن لدينا القيم التالية الخاصة بالدخل المنزلي لسبع عائلات:

العائلة	الدخل (بالدولار)
أ	٩٤٠٠٠
ب	٤١٠٠٠
جـ	٤٠٠٠٠
د	٣٩٠٠٠
هـ	٣٨٠٠٠
و	٣٧٠٠٠
ز	٣٧٠٠٠

يبلغ متوسط الدخل المنزلي قرابة ٤٦٦٠٠ دولار (وهو ما يعادل إجمالي سبعة دخول، أي ٣٢٦٠٠٠ دولار مقسومة على العدد ٧). أما المتوسط فهو لا يمثل مستوى الدخل في هذه العائلات السبع لأنه يزيد عن ستة دخول من الدخول السبعة ويرجع ذلك بالطبع إلى أن المتوسط ارتفع بسبب الدخل البالغ ٩٤٠٠٠ دولار. والوسيط هو القيمة الوسطى — أي القيمة التي تقع في المنتصف عندما تترتب جميع القيم من أعلى إلى أسفل أو من أسفل إلى أعلى — وفي مثالنا هذا فإن قيمة الوسيط المتمثلة في المبلغ ٣٩٠٠٠ دولار هي أكثر تمثيلاً لمستوى دخل معظم العائلات في المجموعة.

مع أنني ضربت هذا المثال بوضوح لتوضيح أن الوسيط مفضل على الوسط فإن الحقيقة تتمثل في أن أرقام الدخل في الاقتصاد (من بين الأرقام الأخرى) عادةً ما تُدرج في التقارير وتُقدم وتُحلل بصفقتها قيمًا وسيطة وليس بصفقتها متوسطات. لذا خذ حذرَكَ عندما تسمع هذه الأرقام واستخدمها بحذر وقت استخدامها.

«في ظل ثبات جميع العناصر.»

في الواقع لا يشوب استخدام هذه العبارة شائبة ويستخدمها الاقتصاديون غالبًا، واستُخدمت أيضًا على مدار هذا الكتاب. وتشير العبارة إلى أنك سوف تعزل تأثير تغيير حادث في أحد المتغيرات، مثل معدلات الفائدة، على متغير آخر مثل الاقتراض. والعبارة — التي تُترجم غالبًا إلى اللاتينية تحت مسمى *ceteris paribus* (التي تعني

في ظل بقاء الأشياء الأخرى على حالها.) ويمكن ترجمتها أيضًا إلى «في ظل تعادل جميع العناصر» – تعني أن التحليل يفترض عدم تغير شيء سوى المتغير الخاضع للتحليل.

يعرف الاقتصاديون أن هذه ليست هي الطريقة التي تعمل بها الأشياء في الواقع، وعليك أن تعرف أنت أيضًا هذا الأمر، إلا أنها طريقة مفيدة ومُستخدمة على نطاق واسع من أجل فهم متغير واحد.

(٣) النقاط الرئيسية

- تُعد البيانات نبض حياة الاقتصاد وأهم ما يحتاجه كل من يريد فهم التطورات الاقتصادية ومتابعتها، وتُعد الجداول والرسوم البيانية الأدوات الرئيسيتين للتعامل مع البيانات الاقتصادية.
- يُعد التمييز بين النمو الاسمي والنمو الحقيقي لإجمالي الناتج المحلي أو الدخل أو الإنفاق أو الإنتاج أو الجوانب الأخرى للنشاط الاقتصادي تمييزًا مهمًا. والدولارات الاسمية هي دولارات تحمل القيم التي قُدرت بها في العام الذي ارتبطت به، أما الدولارات الحقيقية فهي الدولارات التي قُدرت قيمها في سنة الأساس التي اختارها الاقتصادي أو المحلل من أجل تقليل تأثير التضخم.
- خذ حذرًا من أن الأسلوب الذي تُقدم به المعلومات الاقتصادية وتُناقش يمكن أن يؤثر على فهمك للأحداث الاقتصادية.

الفصل الرابع

العرض والطلب واليد الخفية

في هذا الفصل

- ديناميكيات العرض والطلب
- كيفية عمل الأسواق الحرة
- العوامل المؤدية إلى الاحتكار

تحدث المعاملات — دفع المال في مقابل الحصول على السلع والخدمات — لأن للعملاء المختلفين والشركات والأجهزة الحكومية المتنوعة احتياجات ومطالب مختلفة. تعلمت في الفصل الثاني أن مجموع هذه المعاملات يمثل إجمالي الناتج المحلي، ويشير الاقتصاديون إلى إجمالي الناتج المحلي بإجمالي الطلب أيضًا، ولا يحلون إجمالي الطلب فقط، بل يحلون أيضًا الطلب على سلع وخدمات بعينها. يعتمد الطلب على سلعة بعينها على عوامل متعددة، منها: استخداماتها وأهميتها، وعدد السكان وأعمارهم، والصيحات والأذواق السائدة، وبالطبع سعرها.

في اقتصاد السوق إذا كان هناك طلب على شيء ما فمن المؤكد أنه سيكون هناك أفراد مستعدون لعرضه، ومن ثم يُعد العرض الجانب الآخر للطلب. يفكر الاقتصاديون ويتحدثون من منظور عرض السيارات والإسكان وعرض العمالة والمواد ... إلخ، ويعتمد عرض المنتج أو الخدمة على أشياء كثيرة منها الموارد، والقدرة الإنتاجية المخصصة لإنتاجه، وسعره.

في اقتصاد السوق غالبًا ما يحدد التفاعل بين الطلب (الاحتياجات والمطالب)، والعرض (الموارد والقدرة الإنتاجية) ما يُنتج وكيفية توزيعه.

يتناول هذا الفصل بحث ديناميكيات العرض والطلب، والتفاعل بين هاتين القوتين الأساسيتين في السوق، ويعرض كيف تحدد هاتان القوتان الأسعار في السوق.

(١) الطلب: المطالب والاحتياجات واللحوم الحمراء

في اقتصاد السوق لكل شيء سعر، والمشترون — الذين يمثلون الطلب — دائماً ما يريدون تخفيض السعر، وفي الوقت نفسه يريد البائعون — الذين يمثلون العرض — زيادة الأسعار.

بصفة عامة، كلما قل سعر منتج أو خدمة بعينها زادت الكمية التي يكون لدى الأفراد الاستعداد لشرائها، وكلما زاد سعر المنتج أو الخدمة قلت الكمية التي سيكون الأفراد مستعدين لشرائها. يشتري الأفراد كميات هامبرجر أكثر من كميات الكافيار التي يشترونها، وإكسسوارات مقلدة أكثر من تلك المصنوعة من الماس، وسيارات شيفروليه أكثر من سيارات البي إم دبليو.

دعنا نفترض الآن أن سلسلة سوبر ماركت كبيرة تباع اللحم البقري (وهو افتراض لا يحتمل الخطأ). ونفترض أيضاً أنها حددت أسعاراً مختلفة مقابل الحصول عليه، وجمعت البيانات التالية المرتبة هنا فيما يطلق عليه الاقتصاديون «جدول الطلب».



توضيح اقتصادي

يعرض جدول الطلب الكمية التي سوف يشتريها الناس (الطلب) من منتج معين عند تغير سعره. «مع تثبيت بقية العوامل»، كلما انخفض السعر زادت كمية اللحم البقري التي يشتريها الناس. والعكس بالعكس، كلما ارتفع السعر قلت الكمية التي يشتريها الناس.

إنني أركز على «مع تثبيت بقية العوامل» لسببين:

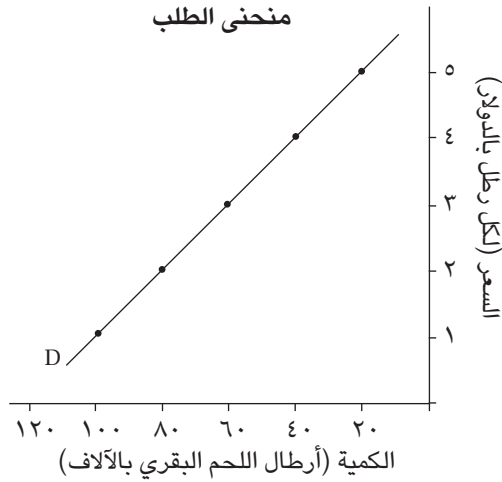
أولاً: لأننا نفترض أن سعر اللحم البقري يرتفع أو ينخفض وأن أسعار السلع الأخرى لا تتغير؛ بمعنى أننا نفترض أن سعر اللحم البقري يرتفع أو ينخفض بالنسبة إلى أسعار السلع الأخرى. وقد وضعنا هذا الافتراض لأنه إذا كان سعر الدجاج — مثلاً — يرتفع أو ينخفض فربما لا يكون هذا هو جدول الطلب على اللحم البقري. (وسأشرح سبب ذلك بعد قليل).

السعر لكل رطل	أرطال اللحم البقري المباعة
٥,٠٠	٢٠٠٠٠
٤,٠٠	٤٠٠٠٠
٣,٠٠	٦٠٠٠٠
٢,٠٠	٨٠٠٠٠
١,٠٠	١٠٠٠٠٠

ثانيًا: لأننا نفترض أن السعر لا يتأثر بعوامل أخرى غير الطلب. لم ترد أنباء عن ظهور مرض جنون البقر في كانساس، وهو ما كان سيقلل بكل تأكيد الطلب على اللحم البقري. وليست هناك دراسات علمية جديدة تخبرنا بأن نتناول المزيد من اللحم البقري لأنه غني بالحديد ويجعلنا أكثر صحة، وهو الأمر الذي سيزيد الطلب. وافترض أن جميع الأشياء الأخرى متعادلة ربما لا يكون واقعياً (في الواقع إنه غير واقعي). إلا أنه يسمح لنا بتحليل تأثير السعر على الطلب.

إذا مثلنا البيانات بيانياً — الأسعار والكميات — استناداً إلى جدول الطلب نحصل على تصور للطلب على اللحم البقري كما هو معروض في شكل ٤-١. في هذا الشكل ينحدر منحنى الطلب إلى أسفل؛ نظراً لزيادة السعر وقلة كمية اللحم البقري المطلوبة. ينطبق منحنى الطلب المنحدر إلى أسفل على معظم — إن لم يكن جميع — أنواع المنتجات والخدمات. وهناك علاقة عكسية بين السعر والطلب؛ كلما ارتفع السعر قلت الكمية المطلوبة، وكلما انخفض السعر زادت الكمية المطلوبة.

ربما يبدو واضحاً أن الأفراد سوف يشترون كميات أكثر من أي منتج عندما يقل السعر وكميات أقل عندما يرتفع السعر، مع أنهم يفعلون ذلك لسببين؛ أولهما: أن الكثير منهم — ممن لا يشترون المنتج إطلاقاً لأنه باهظ الثمن — سوف يشترونه إذا ما انخفض السعر انخفاضاً كبيراً. على سبيل المثال لا يشتري عاشقو المأكولات البحرية الاستاكوزا إطلاقاً لأنه خارج نطاق السعر الذي يمكنهم دفعه. وإذا انخفض سعر الاستاكوزا انخفاضاً شديداً سيبدءون في شرائه. وثانيهما: أن الكثير منهم أيضاً ممن لديهم الاستعداد بالفعل لشراء منتج سوف يشترون كميات أكثر منه إذا ما قل



شكل ١-٤

السعر، وإذا ما قل سعر الاستاكوزا إلى حد بعيد فإن عشاقه سوف يشترون كميات أكبر منه.

(٢) تغير الطلب

حسنًا، لنقل الآن عن مبدأ «مع تثبيت بقية العوامل» وبغض الطرف عن تحركات الأسعار، ما العوامل التي ربما تسبب تغيرًا في الطلب على أحد المنتجات، مثل اللحم البقري؟

يمكن أن يتغير الطلب الكلي ارتفاعًا أو انخفاضًا بسبب التغيرات في:

- التفضيلات
- السكان
- أسعار السلع والخدمات الأخرى
- الدخل
- توقعات الأسعار المستقبلية

(١-٢) التفضيلات

في الفصل الأول ذكرت أن الأفراد يعبرون عن تفضيلاتهم في المعاملات التي يخوضونها، حيث يحب بعضهم اللحم البقري والبعض الآخر لا يفضلونه. علاوةً على ذلك يمكن

أن تتغير تفضيلات الناس وغالبًا ما يحدث ذلك بمرور الوقت، فمثلاً يمكن أن يزداد الطلب على اللحم البقري أو يقل بسبب الاتجاهات الاجتماعية — تجاه أو بعيداً عن تناول اللحوم أو النظام النباتي — والاهتمامات الصحية حيث إن اللحم البقري ترتفع فيه نسبة الكولسترول إلا أنه غني بالحديد.

(٢-٢) السكان

في الفصل الثاني أشرت إلى أن النمو السكاني يؤثر على الاستهلاك (الطلب الاستهلاكي) وهذا الأمر صحيحٌ بالنسبة للطلب على منتج بعينه. تخيل أن اقتصاد الأرجنتين ينهار (وهو الأمر الذي حدث بالفعل عام ٢٠٠٢) وهاجر مئات الآلاف من الأرجنتينيين إلى الولايات المتحدة (إلا أنه لم يحدث ذلك). وأهل الأرجنتين من عاشقي تناول اللحم البقري، وعدد كبير من الأرجنتينيين ممن يدخلون في عداد سكان الولايات المتحدة يمكن أن يزدادوا الطلب على اللحم البقري، مع أن النمو السكاني عادةً ما يحدث ببطء بمرور الوقت ويمارس ضغطاً طفيفاً طويل الأجل على الطلب.

واقع اقتصادي

عندما يروق منتج أو علامة تجارية إلى كبار السن فقط من بين السكان يصبح المصنّع غالباً قلقاً على مستقبل الطلب المستقبلي على بضاعته؛ لأنه يعلم أن الطلب ينحدر ببطء إلى أسفل. على سبيل المثال يبلغ متوسط عمر من يشترون السيارات الكاديلاك Cadillac واللينكولن Lincoln أكثر من ٥٥ عاماً، وهاتان العلامتان التجاريتان تعملان بجد من أجل تطوير منتجات تروق للمشتريين الأصغر سناً. وبالمثل فإن «المشروبات الكحولية البنية» — كما يُطلق عليها — مثل البوربون Bourbon والسكوتش Scotch يستهلكها كبار السن بصورة تفوق استهلاك الآخرين لها، بينما يفضل الأصغر سناً «المشروبات الكحولية البيضاء» مثل الفودكا Vodka والروم Rum. لذا فإن الشركات المنتجة للبوربون (جيم بيم Jim Beam) والسكوتش (ديوارز Dewars) تستخدم الإعلانات حتى تروق منتجاتها للأصغر سناً؛ لأن المنتجين لا يحبون أن يتلاشى الطلب على منتجاتهم.

مع ذلك فأكثر الأسباب الكامنة وراء التغيير في الطلب أهمية تشتمل على عوامل أخرى غير التفضيلات أو السكان، ويُعد سعر السلع الأخرى ودخول الأفراد من ضمن العوامل الرئيسية.

(٣-٢) أسعار السلع الأخرى

إذا ظل سعر اللحم البقري كما هو دون تغيير بينما انخفض سعر الدجاج انخفاضاً شديداً، في اعتقادك ما الذي سيحدث للطلب على اللحم البقري؟ سيقل الطلب على اللحم البقري.

لماذا؟ لأن الدجاج بديل للحم البقري، والبديل هو منتج أو خدمة يستخدمها الناس بدلاً من منتج آخر أو خدمة أخرى. وعندما يرى المتسوقون في محلات السوبر ماركت أن سعر الدجاج انخفض سريعاً وإلى حد بعيد بينما ظل سعر اللحم البقري كما هو دون تغيير، فإنهم سيستبدلون الدجاج باللحم البقري في وجباتهم، إلا أنهم لن يستبعدوا اللحم البقري لأنهم سيتناولون دجاجاً أكثر ولحماً بقرياً أقل دون أدنى شك. وقد يحدث هذا أيضاً في مطاعم الوجبات السريعة حيث سيُباع المزيد من دجاج كنتاكي وكميات أقل من ساندوتشات بيج ماك ماكدونالدز. وتشتمل أمثلة البدائل الأخرى على الأرز والبطاطس، وطرق المواصلات فوق الأرض والأنفاق، بالإضافة إلى الأقراص المدمجة وملفات الموسيقى المنشورة على الإنترنت (وهو ما يثير رعب شركات الموسيقى).



توضيح اقتصادي

البديل هو منتج أو خدمة يستخدمها الأفراد بدلاً من منتج أو خدمة أخرى. **المكمل** هو منتج أو خدمة يستخدمها الناس بجانب منتج أو خدمة أخرى.

في بعض الأحيان يمكن أن يؤثر سعر مكمل Complement لأحد المنتجات على الطلب على المنتج. والمكمل هو منتج أو خدمة يستخدمها الناس بجانب منتج أو خدمة أخرى. على سبيل المثال، إذا ما زاد سعر قوالب الهامبرجر زيادة كبيرة، يمكن أن نتوقع انخفاض الطلب على لحم الهامبرجر. وأمثلة المكملات الأخرى تتضمن أجهزة تشغيل الدي في دي وأقراص الدي في دي، والديك الرومي والحشو بداخله، والصنارة والبكرة، والجين Gin والفيرموت Vermouth.

واقع اقتصادي

يقدم عالم تكنولوجيا المعلومات والترفيه أمثلة كثيرة على الواقع الاقتصادي، ويرجع ذلك إلى أن معظمنا معتاد على هذه التكنولوجيا، ويرجع أيضًا إلى التغير السريع للتكنولوجيا وأسواقها، وهذا هو المكافئ الاقتصادي لإحصائي علم الوراثة الذي يدرس ذبابات الفاكهة لأن جيلًا جديدًا يظهر كل ثلاثة أيام.

على سبيل المثال لا يمكن أن تتطور سوق كبيرة لمنتج ترفيهي فعليًا إلا بعد أن ينخفض سعر المنتج لقيمة تمكن الناس من استخدامه كبديل لمنتج آخر. والبدايل الغالية لن تجد سوقًا كبيرة، فمثلًا: البث التلفزيوني المميز من خلال كابلات خاصة، وأجهزة تشغيل السي دي، وخدمة التليفون المحمول؛ لا بد أن تصل إلى أسعار يشعر فيها الناس أن المنتجات بدائل معقولة لتذاكر السينما أو المسجلات أو الشرائط السمعية وخدمة التليفون الأرضي.

بالمثل فإن المنتجات التكميلية ذات التكنولوجيا المتقدمة لا بد أن تصل إلى أسعار «مناسبة» قبل أن تطرحها سوق كبيرة، وتُعد البرامج وأجهزة الكمبيوتر الشخصية والكاميرات الديجيتال أمثلة على المنتجات التكميلية (ثلاثية الأطراف عند الاستخدام). في بداية التسعينيات كان برنامج الفوتوشوب Photoshop — البرنامج الذي يسمح لك بتحميل الصور وتعديلها على الكمبيوتر الشخصي — أداة غالية الثمن لمصممي الجرافيك والفنانين إلا أن سعره الآن معقول أكثر مما سبق. هذا بالإضافة إلى كاميرات الديجيتال التي كانت فيما سبق باهظة الثمن إلى حد بعيد وانخفض سعرها، والآن تملك عائلات كثيرة جهاز كمبيوتر وبرامج وكاميرا ديجيتال لأن أسعار هذه المنتجات التكميلية انخفضت إلى مستويات أكثر إتاحة.

(٢-٤) الدخل

يمكن أن تغير أيضًا التغيرات في الدخل الطلب الكلي على المنتج أو الخدمة وبارتفاع دخول الأفراد فإنهم يطلبون سلعة وخدمات أكثر بالإضافة إلى أنهم يطلبون سلعة وخدمات أفضل؛ أي «متع الحياة».

ما زال معظم الأفراد يجعلون اللحم البقري منزلة بين «متع الحياة»، وبالطبع يُستهلك المزيد من اللحم البقري في الدول الثرية عن الدول الأفقر. وبالمثل فإن الناس عندما تقل دخولهم يطلبون سلعة وخدمات أقل و«متعًا» أقل. لذا إذا ما زادت الدخول ربما نتوقع زيادة الطلب على اللحم البقري، وفي حالة انخفاضها نتوقع أيضًا انخفاض الطلب على اللحم البقري.

وعلى أي حال فإن هذا يفترض أن اللحم البقري يعد من بين ما يطلق عليه الاقتصاديون السلع العادية؛ وهي تلك المنتجات التي يزداد الطلب عليها عندما تزيد الدخل وتشتمل على الكثير من الخدمات والمنتجات. والمنتجات والخدمات التي تشهد انخفاض الطلب عليها عندما ترتفع الدخل يُطلق عليها السلع الدنيا. وتُعد أسماك البلطي — وهي أسماك عظمية عديمة المذاق إلا أنها رخيصة الثمن — مثالاً جيداً على مثل هذه المنتجات، ويُعتبر مترو الأنفاق مثالاً جيداً على مثل هذه الخدمات، وفي حالة زيادة الدخل يحل الناس السلمون محل البلطي وركوب التاكسي بدلاً من مترو الأنفاق.



توضيح اقتصادي

السلع العادية هي تلك السلع التي يزداد الطلب عليها في حالة زيادة دخل الأفراد،
والسلع الدنيا هي تلك التي يقل الطلب عليها في حالة زيادة الدخل.

(٢-٥) توقعات الأسعار المستقبلية

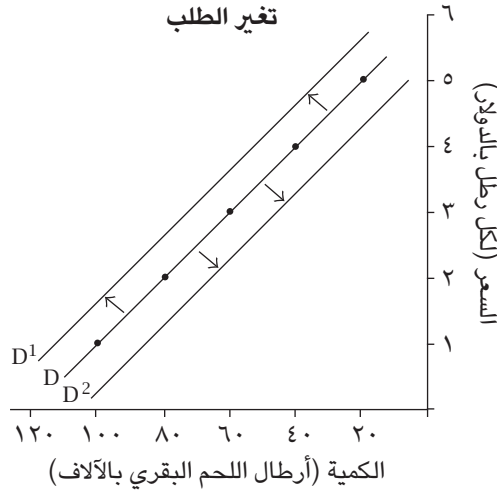
هناك عامل آخر يمكن أن يغير الطلب على المنتج، وهذا العامل هو السعر الذي يتوقع الناس دفعه في المستقبل مقابل الحصول عليه. إذا علم الناس فجأة أن أسعار اللحم البقري ستتضاعف الشهر التالي فمن المحتمل أنهم سيخزنون في فريزر الثلاجة البفتيك وشرائح لحم الشواء والهامبرجر في هذا الشهر، حيث إن الناس يشترون ويدخرون المنتجات عندما يعتقدون حدوث زيادات حادة في الأسعار.

لاحظ أن هذا العامل لا يؤثر على الخدمات تأثيراً كبيراً كالعوامل السابقة؛ ربما تستعين بخدمات طبيب الأسنان، أو تدهن منزلك على الفور إذا عرفت أن سعر هذه الخدمات سوف يرتفع قريباً، إلا أنك لن تذهب إلى الحلاق للحلاقة مرتين أو إلى الطبيب مرتين أيضاً أملاً في عدم الحاجة إلى الذهاب مرة أخرى في المستقبل القريب.

(٣) عودة إلى المنحنى

يمثل التغيير في الطلب الكلي تغيراً في الطلب ارتفاعاً أو انخفاضاً، وهذا يعني أن واحداً أو أكثر من العوامل التي ما لبثت أن ناقشتها يمكن أن تتسبب في تحرك

العرض والطلب واليد الخفية



D^1 = تحرك منحني الطلب إلى أعلى (زيادة)
 D^2 = تحرك منحني الطلب إلى أسفل (نقصان)

شكل ٢-٤

منحني الطلب بكامله إلى اليمين (ارتفاعاً) أو إلى اليسار (انخفاضاً) كما هو موضح في الشكل ٢-٤.

إن تغير الطلب مختلف عن تغير الكمية المطلوبة بسبب تغير السعر. فإذا ما قللت سلسلة سوبر ماركت سعر اللحم البقري من ٤ دولارات إلى ٣ دولارات ورأت أن مبيعاتها تزداد من ٤٠٠٠٠ رطل إلى ٦٠٠٠٠ رطل فإن تغير السعر سبب تغييراً في الكمية المطلوبة. ويمثل هذا التغير تحركاً بطول منحني الطلب أي بطول منحني D وهو المنحني الوسط في المنحنيات الثلاثة المعروضة في الشكل ٢-٤.

يحدث تغير الطلب عندما تتغير العلاقة بأكملها بين السعر والكمية ويقدم جدول الطلب الجديد القيم المتوافقة مع المنحنيات الثلاثة الخاصة بالطلب في الشكل ٢-٤.

تتغير العلاقة بأكملها بين السعر والكمية عندما يحدث تغير في الطلب. على سبيل المثال يعرض منحني الطلب الجديد الأعلى أنه عند سعر ٣ دولارات سوف يشتري الأفراد ٧٠٠٠٠ رطل من اللحم البقري. ربما يكون سعر الدجاج قد زاد إلى الدرجة التي يتصورون عندها أنهم ربما يشترون اللحم البقري أيضاً، أو ربما

جدول ٤-٢: تغير الطلب.

جدول الطلب القديم (D)	جدول الطلب الجديد الأعلى (D ¹)	جدول الطلب الجديد الأقل (D ²)	السعر لكل رطل
أرطال اللحم البقري	أرطال اللحم البقري	أرطال اللحم البقري	
٢٠٠٠	٣٠٠٠	١٠٠٠	٥,٠٠
٤٠٠٠	٥٠٠٠	٣٠٠٠	٤,٠٠
٦٠٠٠	٧٠٠٠	٥٠٠٠	٣,٠٠
٨٠٠٠	٩٠٠٠	٧٠٠٠	٢,٠٠
١٠٠٠٠	١١٠٠٠	٩٠٠٠	١,٠٠

تكون الدخول في المنطقة قد ازدادت إلى الدرجة التي يكون لدى الناس فيها أموال أكثر ينفقونها في شراء اللحم البقري. إذا كانت تلك هي الحال فإنهم سوف يشترون مزيداً منه عندما يصل سعره إلى ٣ دولارات وإلى أي سعر آخر على طول منحني الطلب الجديد.

بالمثل سوف يشتري الأفراد مجموع ٥٠٠٠٠ رطل فقط بدلاً من ٦٠٠٠٠ رطل من اللحم البقري عند سعر ٣ دولارات على طول منحني الطلب الجديد الأقل. وهذا النمط من تغير الطلب يحدث عادةً لأحد الأسباب التي ناقشتها، مثلاً ربما يهبط سعر الدجاج هبوطاً شديداً أو تقل دخول الأفراد بسبب التسريح المؤقت للعمال.

كما ذكرت في بداية هذا الفصل، عندما يكون هناك طلب على منتج في اقتصاد سوق لا بد أن يكون هناك من يعرضه، من ثم دعنا الآن ننقل إلى الوجه الآخر للصفقة ونتدارس ديناميكيات العرض.

(٤) العرض: ما تريده نقدمه إليك

تماماً كما أن هناك كمية سوف يطلبها المستهلكون بسعر معين، فإن هناك كمية سوف يعرضها المنتجون بسعر معين. يعرض جدول الطلب العلاقة بين سعر إحدى السلع والكمية التي سوف يشتريها المستهلكون. وبالمثل يعرض جدول العرض العلاقة بين سعر إحدى السلع والكمية التي سوف ينتجها المنتجون.

العرض والطلب واليد الخفية

جدول ٤-٣: جدول العرض.

السعر لكل رطل	أرطال اللحم البقري المنتجة
٥,٠٠	١٢٠٠٠٠
٤,٠٠	٩٠٠٠٠
٣,٠٠	٦٠٠٠٠
٢,٠٠	٣٠٠٠٠
١,٠٠	.

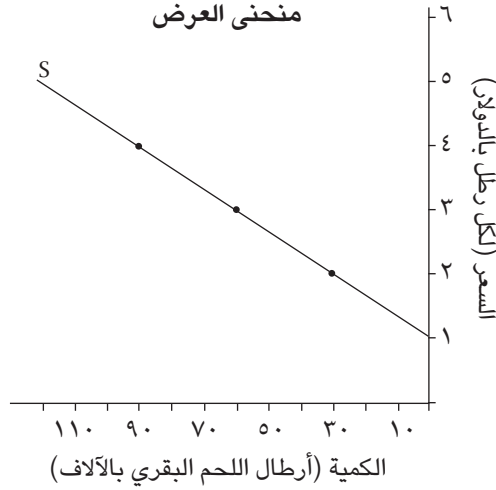
كما تتوقع تختلف العلاقة بين السعر والكمية المعروضة عن العلاقة بين السعر والكمية المطلوبة، والجدول ٤-٣ التالي يوضح هذه العلاقة.

يوضح جدول العرض كمية منتج سوف ينتجه (يعرضه) المنتجون بسلسلة أسعار محددة. وفي ظل ثبات جميع العوامل الأخرى كلما زاد السعر زادت كمية اللحم البقري التي سوف يعرضها المنتجون، وكلما قل السعر قلت كمية اللحم البقري التي سوف يعرضها المنتجون.

لاحظ العلاقة الإيجابية بين السعر والكمية المعروضة؛ كلما ارتفع السعر زادت الكمية المعروضة، وهذا يتناقض مع العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة، وعند تمثيل البيانات بيانياً فإنها تنتج منحنى شديد الاختلاف.

يمثل منحنى العرض الكميات التي سوف يصنعها المنتجون بسلسلة من الأسعار المعينة، وكما ترى فإن الكميات المعروضة بأسعار مختلفة تختلف بصفة عامة عن تلك التي لدى المستهلكين استعداد لشرائها بهذه الأسعار، وسوف ترى كيف سيُفصل في هذا الأمر في هذا الفصل.

يمكن أن ينطبق منحنى العرض على مورد واحد أو على كل الموردين كما ينطبق فعلياً على كل منتج أو خدمة منتجة للحصول على الربح في اقتصاد سوق. وفي ظل ثبات جميع العوامل الأخرى يستبعد جدول العرض ومنحنى العرض بعض الحقائق المعينة من التحليل من أجل التركيز فقط على السعر. وهذه الأشياء يمكن أن تغير العلاقة الكلية بين السعر والكمية المعروضة، من ثم دعنا ننظر إليها كما فعلنا مع الطلب.



شكل ٣-٤

(٥) تغير العرض

يمكن أن يحدث تغير في الكمية الكلية المعروضة بسبب التغيرات في أي من الجوانب الآتية:

- الاستيعاب والتكنولوجيا
- هيكل التكلفة
- أسعار البدائل والمكملات
- توقعات الأسعار المستقبلية

(١-٥) الاستيعاب والتكنولوجيا

من حين لآخر ربما تكون قد سمعت أن هناك «استيعابًا عاليًا جدًا» في أحد المجالات. كانت تلك هي الحال في مجال الاتصالات عن بعد في السنوات الأولى للألفية الثالثة. وُضعت الكثير من كابلات الألياف البصرية والنظم الخلوية ومصانع معدات الاتصال عن بعد حيز التنفيذ في التسعينيات إلى أن فاقت الطلب قدرة المجال على تقديم خدمات الاتصال عن بعد ومعداته.

عندما يحدث فائض في الاستيعاب في مجال ما يزداد العرض الكامل لمنتج خاص بهذا المجال. وعندما يحدث ذلك يكون المنتجون مستعدين لتقديم كمية أكبر

من السلع والخدمات بالسعر نفسه، ولم لا يفعلون؟ إن لديهم استيعابًا أكبر مما يمكنهم استخدامه ومن ثم ربما يستخدمونه قدر استطاعتهم بأي سعر. تحدث زيادة في العرض أيضًا إذا كان هناك عدد ضخم من المنتجين لمنتج أو خدمة. وجادل بعض الملاحظين لنشاط العمل أن مجال الاتصالات عن بعد له العديد من الموردين وهو ما أسهم في أن يكون هناك فائض في الاستيعاب. وفي الواقع يؤدي عدد المنتجين الكبير في أي مجال إلى زيادة الاستيعاب مما يسبب زيادة العرض. وأخيرًا يمكن أن تؤدي التطورات التكنولوجية إلى تغير العرض. وبعودتنا إلى مثال اللحم البقري، افترض أن المجال يطور طرقًا أفضل لإطعام الماشية أو السيطرة على المرض، أو افترض تطبيق تكنولوجيا معالجة وشحن أكثر فاعلية، وفي ظل هذه الظروف تزداد الكمية المعروضة مقابل سعر معين. ينطبق عكس هذه العوامل أيضًا حيث إن الاستيعاب القليل جدًا أو ندرة المنتجين أو نقص الإبداع التكنولوجي يقلل العرض.

واقع اقتصادي

تحدث تغيرات العرض والطلب عادةً على مدار فترة زمنية طويلة. على سبيل المثال لم يتقدم مجال الصلب الأمريكي بالمعدل نفسه الذي تقدمت به التطورات التكنولوجية في صناعات الصلب في السبعينيات وجزء كبير من الثمانينيات، حيث شهد المجال معاناة ثم بدأ ينتعش في أواخر الثمانينيات وفي التسعينيات، عن طريق بناء أفران الصهر الصغيرة الأكثر فاعلية والمعدلة تكنولوجياً التي حلت محل الكثير من مصانع الصلب الأقدم والأكبر وغير الفعالة.

(٢-٥) هيكل التكلفة

إذا قلت تكلفة أي عامل من عوامل الإنتاج — العمالة والمواد الخام والمعدات — فإن الكمية التي يكون المنتجون مستعدين لعرضها (وقادرين عليها) بأي سعر محدد تزداد. وسوف يكون المنتجون ذوو التكاليف الأقل قادرين دائمًا على عرض كميات من المنتج بسعر محدد أكبر من الكميات القادر على عرضها أولئك الذين ينتجون بتكاليف أعلى، ومن ثم فإن الانخفاض في تكاليف المنتجين سوف يزيد العرض.

على النقيض من ذلك، إذا زادت تكاليف الإنتاج فإن الكمية المعروضة بسعر محدد سوف تقل. وتعني التكاليف الأعلى أن المنتجين سوف يضطرون إلى إنتاج كميات أقل حتى يكونوا قادرين على بيع المنتج بسعر معين. وإذا ما كنت تفكر بالطريقة التالية: «لماذا لا يرفعون الأسعار عندما تزيد التكاليف؟» فإنك تطرح سؤالاً جيداً. وبصفة أساسية سيقاوم المستهلكون الأسعار الأعلى وربما يتجهون إلى البدائل أو يستغنون عن المنتج أو يشترون من منتج آخر أكثر إنتاجاً.

(٣-٥) أسعار البدائل والمكملات

ينظر المنتج إلى البدائل والمكملات بطريقة مختلفة عن نظرة المستهلكين، فيرى المنتج أن البديل هو منتج آخر يمكنه إنتاجه بدلاً من المنتج الأصلي. افترض أن هناك منتج لحم ضخم قادر على توفير العلف والمزارع والنقل والمصادر الأخرى المطلوبة لتربية الماشية أو الغنم وهذا يجعل الماشية والغنم بديلين في الإنتاج.



توضيح اقتصادي

البدائل في الإنتاج هي منتجان أو خدمتان أو أكثر ينتجهما المنتج أو يعرض أحدهما مكان الآخر، على سبيل المثال ربما يكون المزارع قادراً على زراعة الذرة أو فول الصويا، والمصنّع ربما يكون قادراً على إنتاج الملابس الرجالي أو ملابس السيدات، والميدان ربما يستوعب استضافة الأحداث الرياضية أو الحفلات. والمنتج أو مقدم الخدمة الذي يستطيع عرض بدائل في الإنتاج لديه المرونة لعرض أي سلعة يتزايد عليها الطلب.

إذا كان لدى منتج اللحم المرونة لاختيار تربية الماشية أو الغنم وارتفع سعر الحملان بصورة كبيرة، ماذا سيفعل في اعتقادك؟ سيخصص مصادر أكثر لتربية الغنم ومصادر أقل لتربية الماشية. وبصفة عامة إذا ما زاد سعر بديل في الإنتاج (الحملان) نسبةً إلى المنتج المرتبط به (اللحم البقري) فإن عرض المنتج المرتبط به (اللحم البقري) سوف يقل. إذا استطاع منتج إنتاج أيٍّ من المنتجين فإنه سينتج المنتج الذي يدر السعر الأعلى.

والعكس صحيح أيضاً، حيث إنه في حالة انخفاض سعر بديل في الإنتاج فإن عرض المنتج المرتبط به سوف يزداد، وإذا ما انخفض سعر الحملان انخفاضاً شديداً

فإن المؤسسة الإنتاجية سوف تخصص مصادر أقل للغنم ومصادر أكثر للماشية، ونتيجةً لذلك يزداد عرض اللحم البقري.

المكملات في الإنتاج هي منتجات نشأت مع منتجات أخرى؛ فجلود الأبقار واللحم البقري مكملان في الإنتاج. (ويمكن أن يُحصل على الصوف بالطبع عن طريق جز صوف الأغنام الحية بدلًا من ذبحها). إذا ما ارتفع سعر أحد المكملات (جلد البقر) فإن الأمر نفسه سيحدث مع عرض المنتج المرتبط به (اللحم البقري).

لماذا يحدث ذلك؟ إذا ما حصّل منتج الماشية أموالًا أكثر من جلود الأبقار فإن بإمكانه بيع اللحم البقري بسعر أقل. وإذا ما زاد إنتاج جلود الأبقار في حالة ارتفاع سعرها فإن عرض اللحم البقري سوف يزداد أيضًا تلقائيًا. وهذا يعني أن كميات أكبر من اللحم البقري سوف تكون متاحة مقابل دفع سعر معين، وهو ما يزيد عرض اللحم البقري. وعلى العكس إذا انخفض سعر جلود الأبقار انخفاضًا شديدًا فسيحدث الأمر نفسه مع عرض اللحم البقري.

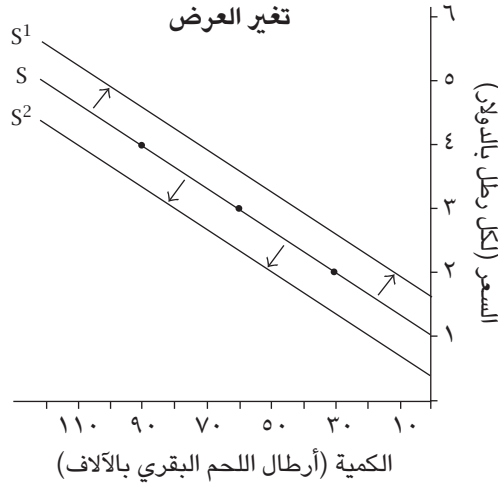


توضيح اقتصادي

المكملات في الإنتاج هي منتجات يصنع أحدها إلى جانب الآخر، وكثيرًا ما يكون أحدها منتجًا ثانويًا للآخر؛ أي منتج يخرج أثناء صنع المنتج الآخر، فبعض مواد التشحيم وغيرها من المنتجات البترولية — على سبيل المثال — منتجات ثانوية لاستخراج البنزين من خام البترول.

(٥-٤) توقعات الأسعار المستقبلية

أخيرًا إذا اعتقد أحد المنتجين أن باستطاعته الحصول على سعر أفضل في المستقبل، فإنه سيؤجل الإنتاج أو التسليم وسيبيع عندما يرتفع السعر، ومن ثم إذا كان من المتوقع أن ترتفع أسعار اللحم البقري بعد أربعة أشهر من الآن فإن المنتجين سيقللون الكمية التي يعرضونها الآن. على العكس من ذلك إذا حصل المنتجون على سعر أفضل الآن مما يستطيعون توقعه بعد أربعة أشهر فإنهم سينتجون كميات أكبر الآن، وهو ما يزيد العرض.



S^1 = تحرك إلى اليسار في منحنى العرض (نقصان)
 S^2 = تحرك إلى اليمين في منحنى العرض (زيادة)

شكل ٤-٤

لاحظ أن تأثير توقعات الأسعار المستقبلية على العرض مناقض لتأثيرها على الطلب. تزيد الأسعار الأعلى في المستقبل الطلب الحالي إلا أنها تقلل العرض الحالي، وتقلل الأسعار الأقل في المستقبل الطلب الحالي إلا أنها تزيد العرض الحالي. بعبارة أخرى، تنقل الأسعار الأعلى في المستقبل الطلب إلى الوقت الحالي وتنقل العرض إلى المستقبل، بينما الأسعار الأقل في المستقبل تنقل الطلب إلى المستقبل وتنقل العرض إلى الوقت الحالي.

كما يبين الشكل ٤-٤ إذا زاد العرض لأي سبب من الأسباب يتحرك منحنى العرض إلى اليمين لأن المنتجين مستعدون لعرض كميات أكبر من اللحم البقري مقابل سعر معين. على النقيض من ذلك، إذا قل العرض فإن منحنى العرض يتحرك إلى اليسار؛ لأن المنتجين سوف يعرضون كميات أقل من اللحم البقري مقابل سعر محدد.

ثم فإن ديناميكيات العرض والطلب تميل إلى العمل بتعارض إلا أننا لهذا السبب لدينا أسواق تبدأ فيها هذه القوى — التي تعمل بتعارض — في التفاعل معًا. والآن لنعد إلى السوق لنرى ماذا يحدث — خاصةً للأسعار — عندما يتفاعل العرض والطلب.



تنبيه اقتصادي

فكّر في منحني العرض من منظور أنه يتحرك إلى اليسار (في حالة زيادة العرض) أو إلى اليمين (في حالة انخفاض العرض) بدلاً من تحركه «إلى أعلى» أو «إلى أسفل». من المحتمل أن يكون هذا الأمر مربكاً لأن تحرك المنحني «إلى أعلى» — إلى اليسار — يجسد بالفعل انخفاضاً في العرض، ويشير التحرك «إلى أسفل» — إلى اليمين — إلى زيادة في العرض. بعبارة أخرى إن التحرك إلى اليمين زيادة في العرض والتحرك إلى اليسار انخفاض في العرض.

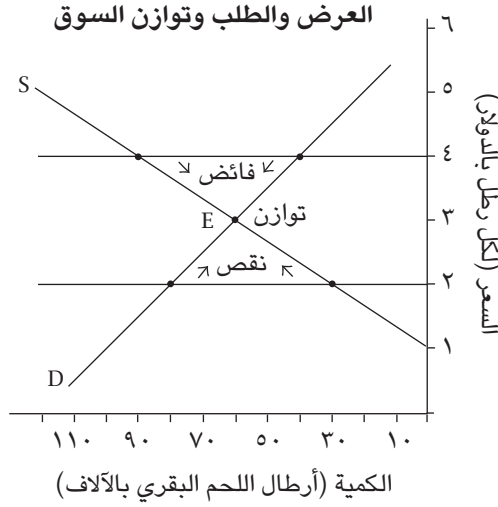
(٦) الموازنة بين العرض والطلب

تتمثل روعة السوق في أن الدوافع المتنافسة للمستهلكين والمنتجين تتفاعل معاً للوصول إلى سعر منتج وكميته اللذين تحددهما قوى السوق غير الشخصية. لقد سمعت تعبير «سعر السوق» (أو رأيته مكتوباً في قوائم الطعام بجانب كلمة استاكوزا). وسعر السوق لأحد المنتجات هو السعر الذي تكون فيه الكمية المطلوبة مساوية للكمية المعروضة، ويعرض شكل ٤-٥ كيفية حدوث ذلك.

تشير الأسهم الموجودة على منحني العرض والطلب في هذا الرسم البياني إلى الضغوط الحادثة في سوق اللحم البقري (أو أي سوق مرتبطة). ولفهم كيف يصل السعر والكمية إلى نقطة التوازن لننعم النظر أولاً في الجزء الواقع أعلى نقطة التوازن. أعلى نقطة التوازن — ولنقل عند سعر ٤ دولارات حيث رسمت خطأً — يعرض المنتجون كميات من اللحم البقري (٩٠٠٠٠ رطل) أكبر مما يطلبها المستهلكون (٤٠٠٠٠ رطل). وينتج عن هذا السعر فائض في اللحم البقري في السوق؛ وسيكون العرض أكبر من الطلب لأن المستهلكين لن يشتروا كميات كافية منه عند سعر ٤ دولارات.

إذا كان العرض أكبر من الطلب فإن هناك خزائن لحم مليئة باللحم البقري غير المباع في المنطقة. ماذا سيفعل موردو اللحم البقري في هذا الأمر؟ سيقبلون السعر إلى أن يبدأ المستهلكون الشراء، وبهذه الطريقة يمارس فائض المنتج ضغطاً على سعره فيقلله.

يمارس فائض المنتج أيضاً ضغطاً على العرض فيخفضه؛ إن لم يُباع اللحم البقري سريعاً — في حالة وجود فائض منه في السوق — ما الذي بوسع المنتجين



شكل ٤-٥

فعله؟ سيربون ماشية أقل وسينقلون المصادر إلى تربية الأغنام، أو ربما الخنازير، وربما ينسحب بعض أصحاب المزارع الكبيرة من المجال. وبكل تأكيد فإن هذه الكمية الفائضة من اللحم البقري سوف تُسحب من السوق للسبب البسيط المتمثل في أن المستهلكين لا يريدون شراء هذه الكمية من اللحم البقري بالسعر الذي يريد الموردون الحصول عليه. والعرض الزائد سوف يتضاءل إلى أن تصبح الكمية المعروضة مساوية للكمية المطلوبة بالسعر الذي يرضي كلاً من المستهلكين والمنتجين، وفي هذه الحالة بلغ سعر الرطل ٣ دولارات.

من ثم فإن الكمية الفائضة تمارس ضغطاً على الأسعار لتقللها وعلى عرض المنتج لتخفضه، وهذا الضغط تمارسه قوى السوق إلى أن تصبح الكمية المعروضة مساوية للكمية المطلوبة.

لننتقل إلى الجزء الموجود أسفل نقطة التوازن حيثما يوجد نقص في اللحم البقري، يطلب السوق كمية من اللحم البقري (٨٠٠٠٠ رطل) أكبر من الكمية التي يعرضها المنتجون (٣٠٠٠٠ رطل) وينتج عن هذا نقص يمارس ضغطاً على الأسعار فيرفعها.

كيف يحدث ذلك؟ عندما يرى البائعون أنهم يستنفدون باستمرار اللحم البقري قبل التسليم التالي فإنهم يعرفون أن بإمكانهم رفع سعر البضاعة. وفعلياً. يرفع

المستهلكون السعر عن طريق زيادة الطلب، وعندما يبدأ السعر في الزيادة (بدءاً من علامة ٢ دولار) يبدأ المنتجون في إنتاج كميات أكبر من اللحم البقري وسريعاً ما يرسلون ماشيتهم إلى السوق ويبعدون المصادر عن تربية الأغنام ويخصصونها لتربية الماشية. وإن كان هذا الاتجاه طويل الأجل ربما يتجه كثير من الأفراد إلى تربية الماشية.

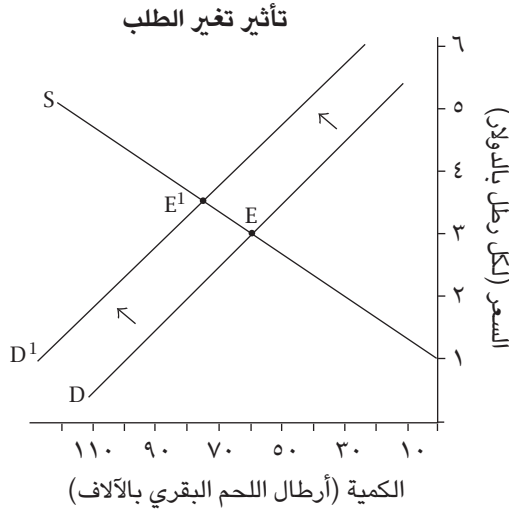
مرة أخرى، إن هذا النقص في اللحم البقري سوف يختفي بكل تأكيد عندما يرتفع السعر، وستزيد الأسعار الأعلى كميات اللحم البقري في السوق. ما قدر زيادة اللحم البقري في السوق؟ ستكون الزيادة كافية لجعل الكمية المعروضة مساوية للكمية المطلوبة — في هذه الحالة ٦٠٠٠٠ رطل — ومرة أخرى بسعر يرضي كلاً من المستهلكين والمنتجين.

(٦-١) قوى السوق هي اليد الخفية

تُعد قوى السوق الوارد ذكرها في هذا الكتاب التي تعمل خلال آلية السعر؛ جوهر «اليد الخفية» الخاصة بأدم سميث (انظر الفصل الأول) وتتمثل روعة السوق في أن العرض والطلب يصبحان في توازن دون تخطيط مركزي أو أوامر رسمية أو مقاطعات أو هجومات أو حروب عندما يستجيب كل مستهلك ومنتج لسعر المنتج، ومن ثم يلخص السعر قوى السوق — أي دوافع ورغبات المستهلكين والمنتجين — ويشتمل عليها ويوجهها.

لا يعني ذلك أن الأسواق تتخلص من المعاناة والخسارة وتتركها للمستهلكين والمنتجين، إذ إن قوى السوق تنتج كمّاً هائلاً من المعاناة والخسارة. فالأفراد يتوقفون عن تناول اللحم البقري ويعانون نقص البروتين وقد يتضورون جوعاً، إلا أن الأسواق تراهم يأكلون شرائح اللحم والريش، وتنزعج لأنها لا تستطيع توفيرها، بالإضافة إلى أن المنتجين لا يستطيعون التصرف في اللحم البقري الذي لا يمكنهم بيعه. فبعضه ربما يمكن بيعه بخسارة، وربما يفسد، وبعض أصحاب المزارع وتجار اللحم بالجملة ينصرفون عن المجال ويفقدون معاشهم.

يمكن ألا تكون الأسواق فعالة، بل من الوارد كونها قاسية، إلا أن المعاناة والخسائر التي تحدث في السوق تنبع بصفة عامة من القرارات — اللاتقة وغير اللاتقة — التي يتخذها دون تقيد المستهلكون والمنتجون. من ثم فإن معظم الأمريكيين



شكل ٦-٤

يفضلون جوانب عدم الفاعلية والقسوة في الأسواق على نظيراتها الخاصة بالاقتصاد الموجه.

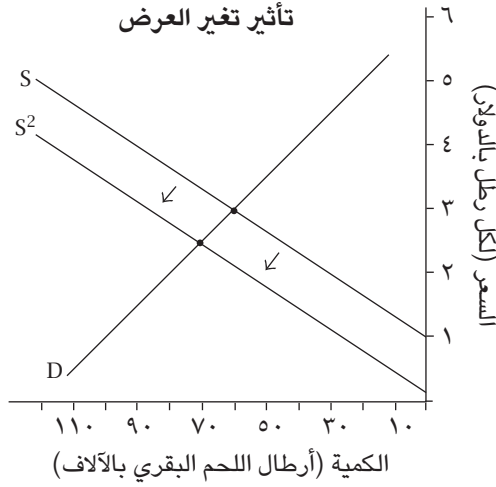
(٦-٢) ماذا عن تغيرات الطلب أو العرض؟

أخيراً لنعد إلى التغيرات الكلية في العرض أو الطلب؛ ما تأثيرها؟ بصفة أساسية إن هذه التغيرات تنقل نقطة التوازن إلى أعلى أو إلى أسفل، وفيما يلي رسمان بيانيان على قدر كبير من الأهمية. أولاً: لننظر إلى تأثير تغير الطلب كما هو موضح في شكل ٦-٤.

كما يبين الرسم البياني أي زيادة في الطلب تزيد الكمية المطلوبة عند سعر معين وينتج عن هذا سعر سوق جديد أعلى، وسوف يسعد المنتجون إلى حد بعيد بعرض هذه الكمية الأكبر المقدرة بـ ٧٥٠٠٠ رطل بسعر السوق الأعلى المتمثل في ٣,٥ دولار. من ثم عندما يتغير الطلب إلى أعلى ترتفع نقطة التوازن.

لمعرفة تأثير انخفاض الطلب أعكس الموقف ببساطة وتخيل أن المنحنيين في الرسم البياني معكوسان (أي أن D هو المنحنى الجديد و D^1 هو المنحنى الأصلي). بذلك يقلل الانتقال إلى الطلب الأقل الكمية المطلوبة بسعر معين وسوف يفني المنتجون

العرض والطلب واليد الخفية



شكل ٧-٤

(بعدم رضا كامل) بالطلب الأقل بسعر سوق جديد أقل وينتج عن هذا نقطة توازن جديدة منخفضة في الشكل.

إذا اتجهنا إلى تغير العرض — كما هو ممثل في شكل ٧-٤ — فإن زيادة العرض التي تنقل المنحنى إلى اليمين تقلل سعر السوق إلى ٢,٥ دولار وتزيد الكمية المعروضة من ٦٠٠٠٠ إلى ٧٠٠٠٠ رطل. وهذا هو السبب الكامن وراء تسبب فائض الاستيعاب أو تعدد المنافسين في مجال ما في تقليل السعر نظرًا لوجود عرض أكبر مما يطلبه الأفراد.

مع ذلك فإن انخفاض العرض الذي ينقل المنحنى إلى اليسار له تأثير عكسي، ويمكن أن تلاحظ ذلك باعتبار S^1 هو المنحنى الأصلي و S هو المنحنى الجديد. وانخفاض العرض يزيد سعر السوق لأن الطلب الآن يفوق الكمية المعروضة، وفي ظل هذه الظروف يتسبب المستهلكون في زيادة السعر عن طريق زيادة الطلب.

(٧) إنه القانون وليس مجرد فكرة عبقرية!

يشكل كل ما سبق جوهر قانون العرض والطلب؛ كلما زاد الطلب على عرض معين لأحد المنتجات زاد سعر السوق وكلما انخفض الطلب قل السعر. وبالمثل، كلما زاد عرض أحد المنتجات في ظل مستوى معين من الطلب قل سعر هذا المنتج، وكلما قل العرض وزادت ندرته ارتفع السعر.

كنت تعرف هذا الأمر لكنك الآن عرفت السبب وفهمت أيضاً كيف تعمل الأسواق، وكيف تُكرس قوى السوق في خدمة الأسعار، وماذا يمكن أن يسبب تغير الطلب الكلي أو العرض الكلي لمنتج ما.

(٨) النقاط الرئيسية

- يوضح جدول الطلب ومنحنى الطلب لمنتج ما كمية المنتج المفترض أن يشتريها المستهلكون بنطاق من الأسعار.
- يمكن أن يتغير الطلب الكلي على منتج ما ارتفاعاً أو انخفاضاً بسبب التغيرات في التفضيلات والسكان وأسعار المنتجات ذات الصلة والدخول وتوقعات المستهلكين للأسعار المستقبلية.
- يوضح جدول العرض ومنحنى العرض لمنتج ما كمية المنتج المفترض أن يتيحها المنتجون بنطاق من الأسعار.
- يمكن أن يتغير العرض الكلي لمنتج ما ارتفاعاً أو انخفاضاً بسبب التغيرات في الاستيعاب الإنتاجي أو التكنولوجيا وتكاليف المنتجين وأسعار السلع ذات الصلة وتوقعات المنتجين للأسعار المستقبلية.
- تحرك ديناميكيات السوق سعر منتج ما وكميته إلى نقطة توازن يعرض المنتجون عندها الكمية التي يطلبها المستهلكون (والعكس صحيح) بسعر يرضي الطرفين.
- تمثل الأسواق أسلوباً منظماً وفعالاً لتحديد كم السلع والخدمات (وأياًها) تُنتج ولن، ومع ذلك فإنها لا تُعتبر خالية من المشكلات أو مثالية لجميع السلع والخدمات.

الفصل الخامس

الأسعار

في هذا الفصل

- العوامل المؤثرة على الأسعار
- المرونة
- كيفية تأثير ضريبة المبيعات على العرض والطلب
- تأثيرات الرقابة على الإيجارات والحد الأدنى للأجور

يُقال إن: «لكل شيء ثمن». فإن السؤال الموجه لأي شخص يحاول فهم اقتصادنا هو: «لماذا هذا الثمن بالذات؟»

رأينا في الفصل الرابع كيف يتفاعل العرض والطلب في السوق حتى تُنتج الكمية «المناسبة» من السلع والخدمات. وقدم الفصل الرابع أيضاً آلية السعر ودورها في تحديد العرض والطلب. أما هذا الفصل فيعلمنا كيف تؤثر حاجة المستهلك للمنتج على الطلب، وكيف تؤثر تدخلات السوق — مثل ضرائب المبيعات والرقابة على الإيجارات — على العرض والطلب والأسعار.

(١) مرونة الطلب

يعرف كل من زار متجر تخفيضات أن بعض البائعين يحاولون زيادة كمية السلع التي يبيعونها عن طريق تخفيض أسعارها، ومما رأيناه عند مناقشتنا العرض والطلب يجدي هذا المنهج نفعا، إلا أنه أمر غير مؤكد في الواقع، علاوة على أن البائع ربما يحصل على المزيد من الأموال وربما لا يستطيع ذلك حتى إذا باع سلعا أكثر بسعر أقل.

إذا ما خَفَضَ بائع أسعاره، هل سيزداد الطلب دائماً؟ (لا تقل «دائماً» في الاقتصاد.) والسؤال الأهم هو: «ما قدر تخفيضه للأسعار؟» بمعنى آخر ما قدر زيادة الطلب استجابةً لتخفيض السعر؟
تعتمد الإجابات عن هذه الأسئلة على موقف المشتري وحاجته أو رغبته في الحصول على المنتج بالإضافة إلى موقف البائع؛ بمعنى أن الإجابات تعتمد على مرونة الطلب على المنتج أو الخدمة.



توضيح اقتصادي

مرونة الطلب تشير إلى التغير في الطلب على إحدى السلع أو الخدمات الذي يحدث استجابةً لتغير سعره. وبصفة خاصة تعبر مرونة الطلب عن المستوى الذي سيغير إليه الارتفاع أو الانخفاض في السعر الكمية المطلوبة، بالإضافة إلى كونها أسلوباً يستخدمه الاقتصاديون من أجل كشف العلاقة بين السعر والطلب بطريقة أكثر تحديداً.

لا تنزعج لسماع المصطلح الفني «مرونة»؛ إنه يعبر عن عملية غاية في السهولة. وتشير مرونة الطلب إلى تغير الطلب على منتج أو خدمة ما عندما يتغير سعره. وبصفة خاصة مرونة الطلب هي المستوى الذي يغير إليه ارتفاع السعر أو انخفاضه الكمية المطلوبة.

أولاً: سأناقش المستويات الثلاثة للمرونة: المرونة الموحدة (ويُطلق عليها أيضاً المرونة الوحيدة)، والمرونة، وانعدام المرونة، وسننظر بعدها إلى العوامل التي تسهم في مرونة الطلب على منتج ما.

في حالة قيادة السيارة لا بد أنك تحتاج إلى بنزين، وإذا كان سعر البنزين سينخفض إلى النصف بدءاً من الأسبوع التالي فهل ستبدأ في شراء ضعف جالونات البنزين أسبوعياً؟ وإذا ارتفع السعر بنسبة ١٠٠ في المائة فهل ستشتري نصف ما تشتريه أسبوعياً؟ لنقل إنك ستفعل ذلك في الحالتين.

لندعم مثالنا هذا بالأرقام؛ سنبدأ بسعر ١,٥٠ دولار لجالون البنزين الواحد في حالة استخدامك ١٠٠ جالون أسبوعياً. (ألا تفكر مطلقاً في تقليل المسافة التي تقطعها بالسيارة؟) سيعرض لك هذا المثال كيف تؤثر التغيرات في السعر على الطلب وتنتقل

جدول ٥-١: المرونة الموحدة للطلب على البنزين.

السعر (P) × الكمية (Q) = العائد (R)	
الموقف الأصلي	١,٥٠ دولار × ١٠٠ جالون = ١٥٠ دولارًا
انخفاض السعر بنسبة ٥٠%	٠,٧٥ دولار × ٢٠٠ جالون = ١٥٠ دولارًا
مضاعفة السعر	٣,٠٠ دولار × ٥٠ جالون = ١٥٠ دولارًا

لتؤثر على العائد الذي تحصله محطة البنزين منك. ويساوي العائد (R) المعروف أيضًا بإجمالي المبيعات السعر (P) مضروبًا في الكمية (Q) أي أن: $R = P \times Q$. يعرض الجدول ٥-١ التغيرات في السعر والكمية والعائد في المثال الذي أقدمه هنا.

في هذا المثال الرائع تميز طلبك للبنزين باشماله على مرونة موحدة، والمرونة الموحدة تحدث عندما تتغير كمية منتج مطلوب استجابةً لتغير السعر بطريقة لا تؤثر على العائد الإجمالي، وهنا ظل العائد عند ١٥٠ دولارًا بصرف النظر عن ارتفاع السعر أو انخفاضه.

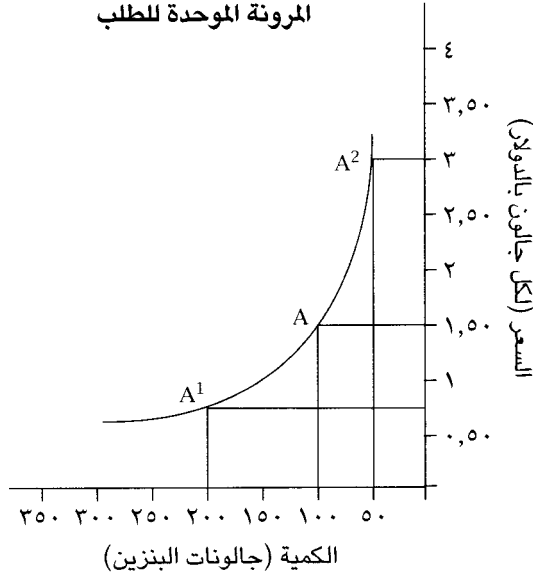


توضيح اقتصادي

تحدث المرونة الموحدة عندما تتغير كمية منتج مطلوب استجابةً لتغيرات الأسعار بطريقة تترك العائد الإجمالي دون تغيير، وتحدث المرونة عندما يزيد تقليل السعر الكمية المطلوبة حتى يزداد عائد البائع، ويحدث انعدام المرونة عندما يزيد تقليل السعر الكمية المطلوبة بقدر يزيد عن الصفر، إلا أنه يقل عن الوحدة Unity (والوحدة تشير إلى التغير النسبي في الكمية المباعة والعائد الذي يحدث في ظل المرونة الموحدة).

في ظل المرونة الموحدة تستدعي النسبة المئوية لارتفاع السعر انخفاضًا معادلًا في الطلب؛ حيث في حالة مضاعفة البائع للسعر فإنه يبيع نصف الكمية، وبالمثل تستدعي النسبة المئوية للانخفاض في السعر زيادة معادلة في الطلب؛ في حالة تخفيض السعر إلى النصف فإن البائع يبيع ضعف الكمية وفي كلتا الحالتين يحصل على العائد نفسه. (ربما يتغير ربحه — المبلغ الذي يحصل عليه بعد خصم تكاليفه من العائد — إلا أن هذا موضوع آخر سنتحدث عنه في الفصل الثامن.)

المرونة الموحدة للطلب



شكل ١-٥

إن العلاقة في المرونة الموحدة ممثلة في الشكل ١-٥.

يوضح شكل ١-٥ أنه في حالة انخفاض السعر من ١,٥٠ دولار (النقطة A) إلى ٠,٧٥ دولار (النقطة A¹) فإن العائد الإجمالي يساوي ١٥٠ دولارًا في كلتا الحالتين (٢٠٠ جالون بسعر ٧٥ دولارًا للجالون الواحد سيجني ١٥٠ دولارًا). يوضح هذا الرسم البياني أيضًا أن زيادة السعر من ١,٥٠ دولار إلى ٣,٠٠ دولارات لا يغير العائد لأن الطلب على البنزين ينخفض إلى ٥٠ جالونًا (٥٠ جالونًا بسعر ٣,٠٠ دولارات للجالون الواحد سيجني ١٥٠ دولارًا). عندما يواجه منتج أو بائع مرونة موحدة للطلب فإنه لا يستطيع زيادة العائد عن طريق زيادة أو تقليل السعر، لماذا؟ لأن الكمية المطلوبة ستعوض تأثير أي تغير حدث في السعر إلا أن هذه الحالة نادرة الحدوث في الواقع.

(١-١) بيع كميات أكبر بتحديد سعر أقل

باستمرار عرضنا لمثال البنزين، افترض أنك استجابةً لتقليل السعر بنسبة ٥٠ في المائة ضاعفت شراءك للبنزين بمقدار ثلاث مرات وأصبحت تشتري ٣٠٠ جالون

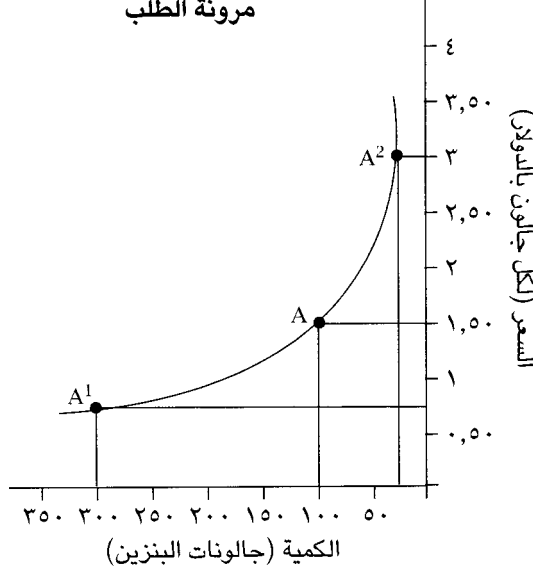
أسبوعيًا. ماذا سيكون تأثير ذلك على عائد محطة البنزين؟ يقدم لنا السطر الثاني في الجدول التالي الإجابة عن هذا السؤال المتمثلة في زيادة حادة في العائد. بالمثل لنفترض أنه إذا تضاعف سعر البنزين فستستخدم ثلث الكمية فقط وينتج ذلك عائد مقدر بـ ٧٥ دولارًا كما هو موضح في السطر الثالث من الجدول. (على أي حال إنني أستخدم الأرقام التي توضح نوع المرونة التي أناقشها، وفي الواقع تتضح المرونة لأي فرد أو مجموعة تستخدم المنتج ويمكن أن تكون المرونة أكبر استجابةً لزيادة السعر أكثر منها استجابةً لتقليل السعر أو العكس صحيح.)

السعر (P) × الكمية (Q) = العائد (R)	
الموقف الأصلي	١,٥٠ دولار × ١٠٠ جالون = ١٥٠ دولارًا
انخفاض السعر بنسبة ٥٠%	٠,٧٥ دولار × ٣٠٠ جالون = ٢٢٥ دولارًا
مضاعفة السعر	٣,٠٠ دولار × ٢٥ جالون = ٧٥ دولارًا

تميز طلبك هنا للبنزين باشماله على مرونة، وعلى النقيض من المرونة الموحدة يحدث الطلب المرن عندما يزيد تقليل السعر الكمية المطلوبة حتى يزداد عائد البائع، وتلك هي الطريقة التي «يجب» أن تسير بها الأمور في معظم الشركات؛ يمكن أن يبيع البائع كميات أكبر عن طريق تقليل السعر وهذا مهم جدًا للبائع. مع أن هذه الطريقة لها عيوبها أيضًا كما يبين الجدول؛ سيخسر البائع العائد إذا رفع السعر، حيث إنه في ظل الطلب المرن تستدعي زيادة السعر انخفاضًا في الكمية المطلوبة الأمر الذي يقلل عائد البائع.

يوضح الشكل ٥-٢ أن انخفاض السعر يزيد الطلب بما يزيد عن وحدة. فعند سعر الـ ٠,٧٥ دولار يزداد الطلب ليلبلغ ٣٠٠ جالون مما يزيد العائد إلى ٢٢٥ دولارًا (وهو ما يساوي حاصل ضرب ٠,٧٥ × ٣٠٠). وفي ظل المرونة — على النقيض من المرونة الموحدة أو انعدام المرونة — فإن انخفاض السعر يزيد العائد. بالإضافة إلى أن المستطيل المتكون بفعل اتصال نقطة السعر عند ٠,٧٥ دولار بنقطة «A¹» ونقطة «A¹» بنقطة الـ ٣٠٠ جالون يُعد أكبر بوضوح من المستطيل المتكون بفعل اتصال نقطة السعر عند ١,٥٠ دولار بنقطة «A» ونقطة الـ ١٠٠ جالون، وهذا أيضًا يمثل العائد الأعلى الناتج عن انخفاض السعر.

مرونة الطلب



شكل ٥-٢

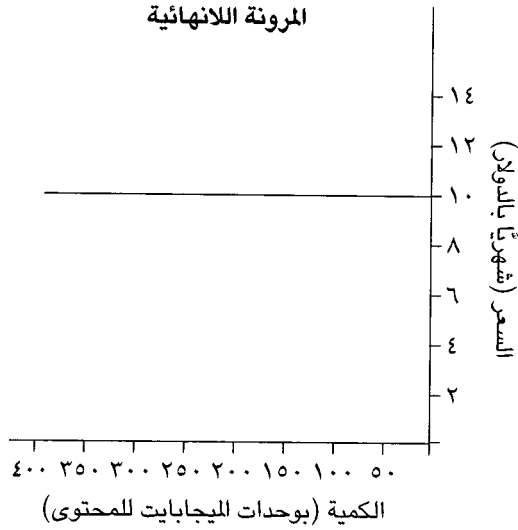
يوضح الرسم البياني لمرونة الطلب أيضًا أنه في ظل المرونة تقلل زيادة السعر الطلب إلى النقطة التي يقل فيها العائد أيضًا؛ عند سعر الـ ٣,٠٠ دولارات نخفض الطلب إلى ٢٥ جالونًا فقط ويقل العائد إلى ٧٥ دولارًا.



تنبيه اقتصادي

ربما ينتج عن تغير السعر زيادة طفيفة فقط في الطلب والعائد، والأمثلة التي اخترتها هنا تستخدم أرقامًا مقربة وعلاقات بسيطة لغرض التوضيح، إلا أن العديد من المنتجين يخوضون الأسواق التي ربما يزد فيها انخفاض السعر بنسبة ١٠ في المائة العائد بنسبة ٢ في المائة فقط. وهذا يمكن أو لا يمكن أن يكون قرارًا ربحيًا للمنتج؛ لأنه يعتمد على تكاليفه، إلا أنه في حالة تسبب تقليل السعر في زيادة كل من الكمية المطلوبة والعائد، فإن هذه الحالة تكون بديهيًا حالة مرونة طلب.

هل هناك مواقف يتسبب فيها تغير السعر في انخفاض الكمية المطلوبة إلى الصفر؟ نعم، ويطلق الاقتصاديون على هذه المواقف «مرونة لانهائية»، والأمثلة على المرونة اللانهائية نادرة وعادةً ما تقتصر على موقف فردي أو حالة خاصة.



شكل ٣-٥

على سبيل المثال أنشأ الإنترنت بيئة يشعر فيها الكثير من المستخدمين أن كل شيء على شبكة الويب يجب أن يُحصل عليه «دون مقابل»، إلا أن هذا الأمر ليس بدون مقابل بالفعل لأن المستخدمين يدفعون لشركة توفير خدمات الإنترنت للاتصال بالويب، لكنهم يشعرون بأنهم ليسوا مضطرين إلى دفع أي نقود إضافية للحصول على المعلومات أو الموسيقى أو الصور المنزلة من مواقع الويب. وهذا الأمر — لبعض مستخدمي الويب — مسألة مبدأ، ومن ثم لن يدفعوا الأموال إطلاقاً مقابل الحصول على شيء يعتقدون أنه من الواجب أخذه دون مقابل. لذا فإنه في حالة فرض رسم عند تصفحهم أحد المواقع فإن طلبهم على ما يقدمه هذا الموقع سيصل إلى الصفر، وفي هذا الموقف يُعد تخفيض السعر (فضلاً عن زيادته) أمراً مستحيلاً لأن السعر الذي سيدفعه المشتري يساوي الصفر.

يوضح الشكل ٣-٥ مرونة اللانهائية.

ويمثل الموقف بالنسبة لمتصفح الإنترنت صاحب المبدأ الذي نحن بصدد الحديث عنه، سيدفع هذا الشخص ١٠ دولارات شهرياً لشركة تزويد خدمات الإنترنت للدخول على الويب، إلا أنه لن يدفع أي رسوم إضافية لأي محتوى قائم على الويب. ومهما يكن السعر إذا كان هناك سعر بخلاف رسم الدخول على الويب البالغ ١٠ دولارات

جدول ٥-٢: الطلب غير المرن على البنزين.

السعر (P) × الكمية (Q) = العائد (R)	
الموقف الأصلي	١,٥٠ دولار × ١٠٠ جالون = ١٥٠ دولارًا
انخفاض السعر بنسبة ٥٠٪	٠,٧٥ دولار × ١٢٠ جالون = ٩٠ دولارًا
مضاعفة السعر	٣,٠٠ دولار × ٨٠ جالون = ٢٤٠ دولارًا

فإن طلب هذا الشخص للمحتوى القائم على الويب هو صفر، ويوضح الشكل أيضًا أنه لا توجد علاقة حقيقية بين السعر والكمية المطلوبة.

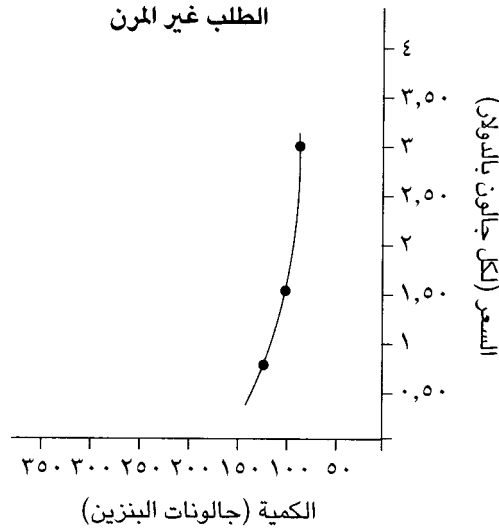
(٢-١) الطلب غير المرن وعدم تخفيض الأسعار

يعرف بعض البائعين — وهو ما يقلقهم — أن تخفيض السعر لا يزيد العائد. فمثلًا قللت محطة البنزين السعر إلى النصف إلا أنك زدت استخدامك من البنزين بنسبة ٢٠ في المائة فقط.

ينتج عن ذلك عائد أقل ويجسد الجدول مثالًا على طلب غير مرن، وبصفة عامة يحدث الطلب غير المرن عندما يستدعي تخفيض السعر زيادة في الكمية التي ينتج عنها انخفاض في العائد. وبعبارة أخرى، ينخفض السعر وتزيد الكمية إلا أن العائد لا يزال ينخفض.

يعني ذلك أن التأثير على الكمية المطلوبة يقل عن الوحدة إلا أنه يزيد عن الصفر.

يمثل هذا الرسم البياني انعدام مرونة الطلب الذي يعني أن تخفيض السعر يزيد الطلب إلا أنه لا يزيده بالصورة الكافية لزيادة العائد. وبصفة أساسية يعني انعدام المرونة أن الأفراد يطلبون كمية معينة من المنتج وأنهم لن يغيروا هذا الطلب تغييرًا كبيرًا بسبب تخفيض السعر؛ بمعنى أنهم سيغيرون الطلب قليلًا وليس بمقدار كبير. مع ذلك فإن لهذا الأمر مميزات وعيوبه؛ لأن انعدام المرونة يعني أيضًا أن الطلب لن يقل إلى حد بعيد في مقابل زيادة السعر، ومن ثم فإن بائع المنتج المتسم بأن الطلب عليه غير مرن يمكنه زيادة الأسعار، وسوف يدفع إليه الأفراد بصفة عامة هذه الزيادة. وفي الواقع لا يمكنهم تقليل الاستهلاك إلى حد بعيد، وكما يبين الرسم البياني تستدعي مضاعفة السعر انخفاض الطلب بمجرد ٢٠ في المائة وهذا يزيد



شكل ٤-٥

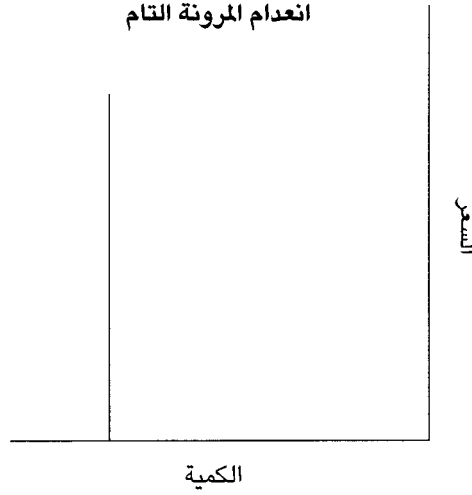
عائد محطة البنزين إلى ٢٤٠ دولارًا وهو مبلغ أعلى من الـ ١٥٠ دولارًا الذي حصل قبل تخفيض السعر.

واقع اقتصادي

إن سائقي شاحنات السحب التي تجوب الطرق بعشوائية خلال العواصف الثلجية لجر السيارات العالقة في الثلج يفهمون انعدام المرونة: إذا كنت في حاجة إلى أن تُجر سيارتك من التكتلات الثلجية فإنك سوف تدفع السعر المرتفع إن كنت تملك المال بالفعل، من ثم فإن طلبك غير مرّن.

مع أن المستهلكين لا يستطيعون تخفيض استهلاكهم إلى حد بعيد على المدى القصير — كما سنرى في هذا الفصل — فإن بإمكانهم تخفيض طلبهم على أي منتج تقريبًا على المدى الطويل.

تحدث المرونة الصفريّة Zero elasticity أو ما يُطلق عليه الاقتصاديون انعدام المرونة التام Perfect inelasticity عندما لا يكون لتغيير السعر أي تأثير على الكمية المطلوبة. تواجه بعض الأدوية وخدمات الرعاية الصحية طلبات غير مرنة على نحو



شكل ٥-٥

تام (أو تكون قريبة من مواجهتها). مثلاً يحتاج المصابون بالإيدز إلى أدوية بعينها، ويحتاج المصابون بمرض الكلى استخدام آلة ديلزة الكلية مهما تكن التكلفة. يمثل الشكل ٥-٤ الطلب غير المرن، ويمثل الشكل ٥-٥ المرونة الصفرية التي يُطلق عليها أيضاً انعدام المرونة التام (أي أن الكمية تظل كما هي بصرف النظر عن السعر). يعني انعدام المرونة التام أو المرونة الصفرية أنه مهما كانت تغيرات السعر تظل الكمية المطلوبة كما هي دون تغيير، ويحتاج المستهلك هذه الكمية من المنتج بصرف النظر عن ارتفاع سعرها أو انخفاضه.

(٢) العوامل المحددة للمرونة

يظهر موضوع المرونة بوضوح للمستهلكين والمنتجين في الكثير من مواقف الحياة اليومية الواقعية، سواء عن عمد أم عن غير عمد. لننظر الآن إلى بعض هذه المواقف والعوامل الأساسية التي تحدد مستوى مرونة الطلب وهذه العوامل هي:

- إتاحة البدائل
- الطلب قصير الأجل مقابل الطلب طويل الأجل
- النسبة المئوية للدخل المنفقة على المنتج.

(١-٢) إتاحة البدائل

يُعد الطلب الكلي على البنزين — على الأقل في الولايات المتحدة — طلبًا غير مرن نسبيًا بصفة عامة. يملك الأمريكيون سيارات وشاحنات والدولة كبيرة ومحاطة بالطرق السريعة ومن ثم يحتاجون إلى البنزين لأن هناك بدائل قليلة له، وفي الواقع تتمثل البدائل الواقعية فقط في النقل العام الذي لا يُتاح دائمًا، والسيارات الكهربائية التي لا تزال تُعد تكنولوجياً جديدة نسبيًا.

مع ذلك يمكن أن يكون طلب أي مستهلك فردي على البنزين طلبًا مرناً أو غير مرن طبقاً لإتاحة البديل. افترض أن سعر البنزين سيتضاعف على مدار الشهرين التاليين، وإذا ما قطعت مسافة طويلة من إحدى الضواحي إلى مدينة نيويورك سيتي أو أي مدينة أخرى تتمتع بجودة النقل العام بها فإنك سوف تبدأ في ركوب الأتوبيس أو القطار في ذهابك إلى العمل وتقلل بصورة كبيرة طلبك على البنزين، ومن ثم فإن طلبك على البنزين يكون مرناً نسبياً.

من ناحية أخرى إذا قطعت مسافة طويلة من منزلك في إحدى الضواحي إلى مقر العمل الكائن في ضاحية أخرى بعيدة فإن خيارات الانتقال حينها ربما تكون محدودة إلى حد بعيد، وستكون في حاجة إلى البنزين، ومن ثم يكون طلبك عليه غير مرن نسبياً.

إذا وُجدت بدائل قليلة لأحد المنتجات فإن طلبك عليه يكون غير مرن نسبياً، ويعني هذا أن السعر يمكن أن يتغير، إلا أن الكمية المطلوبة لا تتغير كثيراً استجابة لتغير السعر.

(٢-٢) الطلب قصير الأجل مقابل الطلب طويل الأجل

يمكن أن يختلف الطلب قصير الأجل على سلع وخدمات كثيرة عن الطلب طويل الأجل اختلافاً شاسعاً ويؤثر هذا على المرونة.

وفي مثالنا الخاص بالبنزين فإن السائق الذي يُعد طلبه على البنزين طلبًا غير مرن على المدى القصير ربما يكون طلبه مرناً على المدى الطويل؛ حيث ربما يجد وظيفة أو يبدأ العمل في شركة أخرى قريبة إلى المنزل أو يعمل من المنزل، وربما يشتري سيارة أكثر توفيراً للوقود أو — كمثال على الإحلال — يشتري سيارة كهربائية عندما تكون سيارته في حاجة إلى التبديل.

ومعظم المنتجات والخدمات يكون الطلب طويل الأجل عليها أكثر مرونة من الطلب قصير الأجل إلى حد بعيد. ولكون البنزين وقودًا حفرًا ذا عرض محدود فإنه لن يكون متاحًا على المدى الطويل، وسيستطيع الناس إجراء أي عدد من التعديلات التي سوف تغير طلبهم على إحدى السلع على المدى الطويل. على المدى القصير يميل انعدام المرونة مع ذلك إلى الانتشار مقارنةً بالوضع على المدى الطويل.

واقع اقتصادي

أظهر حظر النفط في أوائل السبعينيات انعدام مرونة الطلب الأمريكي على البنزين المستخدم، فحدّ من عرض البنزين في الولايات المتحدة بصورة كبيرة. وكما تستنتج من قانون العرض والطلب ازداد السعر أيضًا زيادة كبيرة إلا أن حاجة المستهلكين إلى البنزين لم تقل إلى حد بعيد، والواقع أنهم لم يدفعوا فقط الأسعار الأعلى بل انتظروا أيضًا في صفوف طويلة لدفع النقود.

على المدى البعيد على مدار السبعينيات قرر المستهلكون تقليل طلبهم على البنزين ردًا على زيادة الأسعار، وبدءوا يطلبون سيارات أصغر أكثر توفيرًا للوقود، وكان مصنعو السيارات اليابانيون — الذين كانوا مستعدين لصنع سيارات صغيرة تناسب جزرها العديدة — لديهم استعداد للوفاء بهذا الطلب. وفي الواقع ساعد هذا الإجراء شركات تصنيع مثل تويوتا Toyota ونيسان Nissan وهوندا Honda في بناء كيانها في السوق الأمريكية، وسريعًا ما بدأت شركات تصنيع السيارات الأمريكية أيضًا تصنع سيارات أصغر.

في الوقت الحالي يبدو الطلب على البنزين غير مرّن نسبيًا مرةً أخرى، وتلاشى تأثير الأسعار الأكثر ارتفاعًا؛ لأن دخول الأفراد ازدادت على مدار الوقت وظلت أسعار البنزين عالية إلا أنها مستقرة. مع ذلك فإن أسطول السيارات الأمريكية يُعتبر دون شك أقل توفيرًا للوقود من سيارات السبعينيات، ويرجع ذلك إلى شهرة سيارات الميني فان وسيارات الأنشطة الرياضية. إذا كانت أسعار البنزين سترتفع سريعًا وعلى حين غرة وتظل مرتفعة فإن الناس سيظلون أسرى السيارات الكبيرة غير الاقتصادية في الوقت الذي يجب أن يفكر فيه مصنعو السيارات في تغيير مصانعهم وبدء إنتاج سيارات أصغر من جديد.

(٢-٣) النسبة المئوية للدخل

كلما ارتفعت النسبة المئوية للدخل التي يستهلكها المنتج أو الخدمة زادت المرونة، وكلما انخفضت النسبة المئوية للدخل قلت المرونة. على سبيل المثال، إذا ارتفع سعر

حلولى التيك تاك Tic Tacs بنسبة ١٠ في المائة أشك أن الكثير من مستهلكي النعناع سيغيرون طلبهم عليه؛ ويرجع ذلك جزئياً إلى أن النسبة المئوية للزيادة طُبقت على سعر أساسي قليل نسبةً إلى مشتريات أخرى عادية مثل الطعام والملابس والبنزين، وأيضاً بسبب أن الأموال التي أنفقت على النعناع هي نسبة صغيرة من دخول معظم الأفراد. يُعتبر الطلب على السلع التي اشترت بنسبة صغيرة من دخول الأفراد طلباً غير مرّن إلى حد ما، وتغيرات السعر ليس لها تأثير كبير على الكمية المطلوبة، وبالمثل فإنّ تقليل السعر من المحتمل ألا يفعل شيئاً مؤثراً لحث الطلب.

إن الأشياء التي ينفق عليها الأفراد نسبة أعلى من دخولهم مثل السيارات تتمتع بمرونة طلب أعلى، وسوف يبحث الأفراد باستمرار عن أفضل المعاملات لشراء سيارة جديدة أو مستعملة؛ لأن السعر يمثل نسبة كبيرة نسبياً من معظم دخول الأفراد، ومن الأفراد مَنْ لا يشتري مطلقاً سيارات جديدة ويشتري دائماً سيارات مستعملة. في الوقت نفسه القليل منهم فقط من يتسوق للحصول على أفضل صفقة تيك تاك (أو مستعد لتقبل المستعمل).



تنبيه اقتصادي

إذا كنت تنتج أي شيء أو تبيعه أو تعمل في مؤسسة تنتج أو تبيع السلع، لا بد أن لديك فكرة ما عن مرونة الطلب على منتجك أو خدمتك. عندما تسوء أحوال الاقتصاد ويقلل الأفراد إنفاقهم، هل يمكنهم تقليل استهلاكهم لمنتجاتك أو الخدمة التي تقدمها؟ إذا كنت تعمل في مستشفى أو متجر لبيع الخمر، فإنك ليس لديك شيء سوى القليل تقلق عليه، والأفراد الذين يحتاجون الخدمات الطبية أو الشراب لا يقلقون بخصوص التكلفة؛ بمعنى أن طلبهم غير مرّن نسبياً.

من ناحية أخرى إذا كنت تعمل في مكتب سفريات أو مطعم راقٍ ربما تريد أن تكون لديك خطة عمل بديلة متاحة، وبصفة عامة تتمتع النفقات غير الضرورية أو الفردية غير الإلزامية بمرونة طلب أعلى، وإذا كان في مقدور الأفراد العيش بدون شيء معين عندما تسوء الأحوال فسيفعلون ذلك.

تستحق المرونة أن يعرفها الناس لأنها؛ أولاً: تشرح كثيراً من سلوك المستهلك. وثانياً: تضع حجر الأساس لفهم جوانب أخرى من قرارات الشراء التي يأخذها المستهلكون كما سترى في الفصل السادس.

(٣) تحسين أحوال السوق

حتى الآن ناقشنا الطريقة التي تعمل بها الأسواق بالاستناد إلى أدواتها فقط، إلا أنه من النادر أن تعمل الأسواق بالاعتماد على أدواتها بمفردها، وغالباً ما تقدم الحكومة إجراءات خارجية وأحياناً تقدمها الشركة نفسها، وهذه التدخلات يمكن أن تؤثر على سعر منتج أو خدمة والكمية المطلوبة وسلوك المنتجين والمستهلكين. والجزء المتبقي من هذا الفصل يناقش بعض هذه الإجراءات — وبصفة خاصة ضرائب المبيعات والرقابة على الإيجارات والحد الأدنى للأجور — وتأثيراتها على العرض والطلب. رجاء ملاحظة أنني قصدت فقط عرض تأثيرات هذه الإجراءات على السوق من وجهة نظر اقتصادية بحتة، وأنني لا أخطب أو أقيم أي تأثير اجتماعي أو جوانب سياسية متعلقة بهذه الإجراءات.

(٣-١) ضريبة المبيعات زيادة في الأسعار

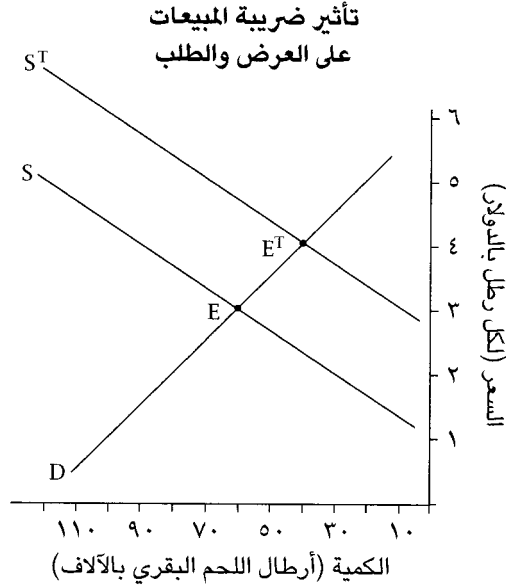
فرضت جميع الولايات (ما عدا ولاية نيوهامبشاير) ومدن كثيرة ضرائب المبيعات كسبيل لزيادة العائد، وكل ولاية أو مدينة تقرر منفردة قدر ضريبة المبيعات المفترض تحصيلها، وعادةً تكون نسبة ضئيلة — ما يقرب من ٥ في المائة أو أقل — من سعر الشراء.



توضيح اقتصادي

تشتمل التدخلات في السوق على خطوات تأخذها الحكومة (مراقبة الأسعار) أو الشركات (الاحتكار) أو حتى العملاء (المقاطعات أو الاتحادات التجارية)، وتؤثر على السعر أو الكمية أو العرض أو الطلب أو بعض جوانب السوق. وبصفة عامة فإن مصطلح تدخلات السوق — مع ذلك — يشير إلى الإجراءات الحكومية، وتعتقد الأحزاب المتدخلة بصفة عامة أنهم يفعلون ذلك لأسباب منطقية.

يشير مصطلح «ضريبة المبيعات» إلى ضريبة عامة تُفرض على المشتريات وفي بعض المناطق تُعفى بعض البنود مثل الطعام أو الملابس من ضريبة المبيعات. كذلك لا يُطلق مصطلح ضريبة المبيعات عادةً على الضرائب المفروضة على سلع بعينها، على سبيل المثال يُطلق على الضرائب المفروضة على البنزين والضرائب — التي يُطلق



شكل ٦-٥

عليها «ضرائب المبيعات» Sin tax — المفروضة على السجائر والمشروبات الكحولية «ضرائب البنزين والسجائر» إلخ. وعلى الرغم من هذه المسميات فإن هذه الضرائب شكل من أشكال ضريبة المبيعات ولها التأثير العام نفسه.

ويتمثل هذا التأثير في زيادة سعر المشتريات، وكما علمت حتى الآن يفرض قانون العرض والطلب أنه في حالة زيادة السعر تقل الكمية المطلوبة، وكما يعرض الشكل ٦-٥ هذا هو ما يحدث عندما تُفرض ضريبة مبيعات.

ها نحن قد عدنا إلى المثال الذي عرضناه في الفصل الرابع عن سوق اللحم البقري. يبين شكل ٦-٥ أن سعر التوازن بدون ضريبة المبيعات يُقدر بـ ٣ دولارات لكل رطل وعند هذا السعر يطلب المستهلكون ٦٠٠٠٠ رطل من اللحم البقري. ويفترض الرسم البياني أن ضريبة المبيعات تُقدر بدولار لكل رطل لحم بقري (لا تسخر من ذلك حيث إن الضرائب المفروضة على السجائر غالباً ما تزيد عن دولار لكل علبة). وترفع الضريبة السعر لكن لاحظ أن الطلب الكلي على اللحم البقري — منحني الطلب — لا يتغير إلا أن الطلب يقل على طول منحني الطلب الحالي إلى ٤٠٠٠٠ رطل.

مع ذلك فإن زيادة السعر تحرك منحني العرض بالفعل، ويعكس هذا التحرك الحقيقة الجديدة التي فرضها «السعر الأعلى» الناتج عن ضريبة المبيعات. يعرض منحني العرض S^T في الرسم البياني أنه في ظل الطلب المنخفض الناتج عن السعر الأعلى فإن الموردين مستعدون لعرض كميات أقل من اللحم البقري بكل مستويات الأسعار، ومن ثم فإن نقطة التوازن الجديدة E^T تُحدد عند سعر يصل إلى ٤ دولارات (وهو ما يساوي ٣ دولارات بالإضافة إلى الضريبة المقدرة بدولار) وكمية تبلغ ٤٠٠٠٠ رطل.

كنتيجة مترتبة على الضريبة يعرض المنتجون ويطلب المستهلكون كميات أقل من أرطال اللحم البقري بمقدار ٢٠٠٠٠ رطل وفعلياً تستقطع الضريبة المفروضة على اللحم البقري ٢٠٠٠٠ رطل منه من السوق. وتنطبق هذه الديناميكيات على معظم ضرائب المبيعات المفروضة على معظم المنتجات، وهناك مناقشات مؤيدة ومناهضة لضرائب المبيعات وضرائب المبيعات، إلا أنها دون أي جدال تغير الأسعار والكميات التي يمكن أن تملأ السوق إن كانت غير موجودة، مع أنها تزيد عوائد الضرائب.

واقع اقتصادي

عام ٢٠٠٢ رفعت مدينة نيويورك سيتي ضرائب السجائر التي تفرضها إلى حد بلغت عنده قيمة الضرائب ٧ دولارات لكل علبة وتحدث علناً العمدة مايكل بلومبيرج Michael Bloomberg — الذي كان مدخناً متعصباً فيما سبق للتدخين — عن هدفه المتمثل في تشجيع الأفراد على الإقلاع عن التدخين، وشعر المدخنون أنهم اختبروا كأهداف سهلة في مدينة تعج برذائل كثيرة، وشعروا أيضاً أنهم طُلب منهم تحمل حصة غير عادلة من العبء الضريبي للمدينة.

أياً كانت وجهة نظرك عن التدخين فإن الموقف يبرز قضايا خاصة بالمرونة وضرائب المبيعات (الذين يُعتبران ذوي صلة بصفة عامة). وتاريخياً اعتمد هؤلاء الذين فرضوا ضرائب السجائر على طلب غير مرّن إلى حد ما على السجائر، وهذا المنتج مسبب للاعتياد عليه وأولئك الذين اعتادوا عليه لم يُمنعوا عنه بصفة عامة بسبب التكلفة.

حتى وقت قريب شجعت تكلفة السجائر العالية التي حدثت على نحو سريع ومفاجئ — والتي نتجت عن زيادات الأسعار التي فرضتها شركات التصنيع إلى جانب الضرائب المرتفعة — الكثيرين على الإقلاع عن التدخين. وقد وقفت التكاليف المرتفعة حائلاً أمام المراهقين الذين يتجنبون هذه العادة نظراً لنفقاتها، ولا بد أنك تعرف السبب: ألا وهو أن السجائر تستهلك نسبة أكبر من دخل المراهقين عنها من دخل البالغين.

(٢-٣) الرقابة على الإيجارات

توظف بعض المجتمعات الرقابة على الإيجارات من أجل جعل الإسكان ميسور التكلفة متاحًا للأفراد الذين لا يملكون دخولًا كافية للعيش في ظل ظروف أخرى في المجتمع، وبصفة عامة تحافظ الرقابة على الإيجارات على أن يكون سعر وحدات الإيجار أقل من سعر السوق، وفي الواقع هذا هو هدفهم لأنه بسعر السوق لا يوجد إسكان كاف للأفراد ذوي الدخل الأقل.



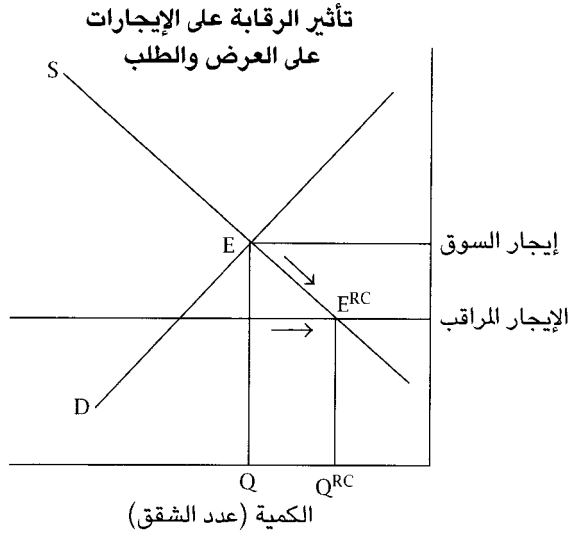
توضيح اقتصادي

الحد الأقصى للسعر Price ceiling هو أقصى سعر فرضته الحكومة ليحصل البائع عليه مقابل المنتج أو الخدمة التي يقدمها، والحد الأدنى للسعر **Price floor** هو أقل سعر فرضته الحكومة يحصل عليه البائع. وتعد الرقابة على الإيجارات مثالاً على الحد الأقصى للسعر والحد الأدنى للأجور هو فعليًا الحد الأدنى لسعر العمالة.

إذا ما نظرت إلى العلاقة بين السعر والكمية في سوق حرة ستدرك أنه على مدار الوقت سيؤدي تأثير الرقابة على الإيجارات إلى تحديد كم الوحدات السكنية المتاحة في المجتمع. لماذا؟ لأنه في حالة انخفاض الحد الأقصى للسعر عن سعر السوق (أي السعر عند نقطة التوازن) فإن كم الوحدات السكنية سيظل أسفل النقطة التي يطرح عندها المشترون طلبهم في سوق حرة، ويشرح شكل ٧-٥ هذا الأمر.

ينتج عن الحد الأقصى للسعر الذي تفرضه الرقابة على الإيجارات نقص في الإسكان ويؤدي ببعض المؤجرين إلى العجز عن إيجاد شقق. في شكل ٧-٥، يكمن النقص في الفرق بين «كمية التوازن المفروضة» للنقطة Q^R وكمية توازن السوق للنقطة Q .

عملياً تحدد الرقابة على الإيجارات بناء وحدات الإيجار الجديدة على المدى الطويل، كما حدث في نيويورك سيتي والمدن الأخرى، وبالنسبة لسكان نيويورك المحظوظين بما يكفي لعيشهم في شقق تراقب إيجاراتها فإنهم يفضلون هذا النظام، إلا أن ملاك العقارات بمرور الوقت وجدوا أن تكاليف شراء أو بناء وصيانة أحد المباني تفوق زيادات الإيجار المسموح بها من الرقابة. وجعل هذا امتلاك مبنى سكني اقتراحًا



شكل ٧-٥

سيئاً وأدى بالملك إلى بيع المباني. بعد ذلك وُضع نظام مزدوج المستوى وفيه دفع الأفراد القاطنون في شققٍ تُراقب إيجاراتها إيجارات أقل من معدلات السوق، وأولئك الذين عاشوا في شققٍ رُفعت عنها الرقابة الإيجارية أو في مبان جديدة ليست عرضة للرقابة اضطروا إلى دفع إيجارات بنفس معدلات السوق وأعلى مما كانوا سيدفعونه في سوق حرة.

ومرةً أخرى نقول إن القيمة الاجتماعية لجعل الإسكان ميسور التكلفة متاحاً للأفراد ذوي الدخل الأقل استُبعدت من هذا التحليل، إلا أن الخطر الكامن في الرقابة على الإيجارات (على النقيض من السبل الأخرى الخاصة بمساعدة الأفراد في تحمل نفقات الإسكان مثل الإعانات الاجتماعية لزيادة دخولهم.) يتمثل في أن المدينة يمكن أن ينتهي بها الأمر بمستويين من الإسكان: رخيص الثمن جداً وباهظ الثمن جداً، وهذا يؤدي إلى استبعاد أفراد الدخل المتوسط من المدينة، وحدث هذا إلى حد ما في نيويورك، مع أن هناك عوامل أخرى تتراوح من فساد المدارس إلى ارتفاع معدل الجريمة كان لها دور في انتقال أفراد الطبقة المتوسطة من المدينة.

(٣-٣) الحد الأدنى للأجور

بينما تفرض الرقابة على الأجور حدًا أقصى لتكلفة الإسكان، فإن الحد الأدنى للأجور يفرض حدًا أدنى لسعر العمالة. ويهدف تشريع الحد الأدنى للأجور إلى تقديم «أجر كفاف» لكل عامل، أي: معدل بالساعة يغطي تكلفة ضروريات الحياة. إنَّ كون الحد الأدنى للأجور الحالي يفعل ذلك أم لا أمر مفتوح للمناقشة، وفي حالة العمل ٤٠ ساعة أسبوعيًا بحد أدنى للأجر الأمريكي حاليًا يبلغ ٥,١٥ دولارات فإن العامل يحصل على ٢٠٦ دولارات أسبوعيًا أو ما يقرب من ١٠٧٠٠ دولار سنويًا. وطبقًا لمكتب الإحصاء الأمريكي فإن خط الفقر لشخص واحد يزيد حاليًا بنسبة ضئيلة عن مبلغ ٩٠٠٠ دولار سنويًا، ولشخصين يبلغ ١١٦٠٠ دولار، ومن ثم فإن الحد الأدنى للأجور يجعل الفرد الواحد خارج نطاق التعريف الرسمي للفقر، إلا أنه يفشل في فعل الشيء نفسه لعائلة تتكون من شخصين أحدهما يعول، فضلًا عن عائلة تتكون من طفل أو أكثر ومديرة منزل تعمل بدوام كلي.



توضيح اقتصادي

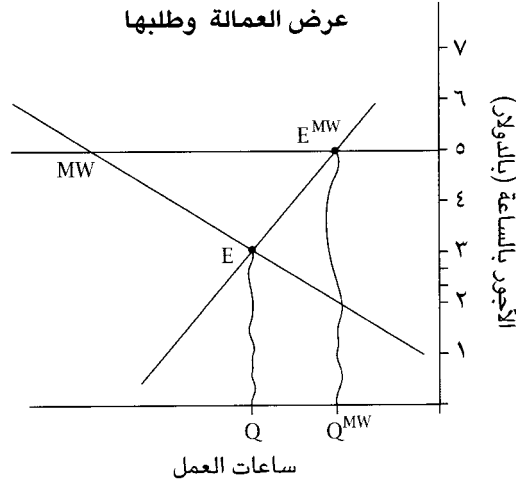
يعبر خط الفقر عن مستوى الدخل الأسري السنوي المعدل طبقًا لحجم العائلة الذي يحدد الفقر رسميًا. فالعائلة التي تحصل على دخل أقل من خط الفقر تُعتبر «رسميًا» فقيرة وتستحق الحصول على أنواع معينة من الإعانات العامة. ويحدِّث مكتب الإحصاء الأمريكي هذه البيانات سنويًا ليعكس التغيرات الحادثة في الدخل ومستويات الأسعار.

ب طرح كل هذا جانبًا يحلل الاقتصادي تأثير الحد الأدنى للأجور على سوق العمل كما هو موضح في شكل ٥-٨.

إذا تحدد الحد الأدنى للأجور أعلى من الأجر الذي في ظل ظروف أخرى يمكن أن يسود السوق الحرة فإن الحد الأدنى للأجر سوف يؤدي إلى البطالة، ويعرض شكل ٥-٨ سبب حدوث ذلك.

في هذا الشكل يمثل خط MW عند مستوى الأجر البالغ ٥ دولارات الحد الأدنى للأجر، ويستقر أجر السوق الحرة عند ٣ دولارات. خلق الحد الأدنى للأجر «نقطة توازن مفروضة» (E^{MW}) تقل عندها كمية العمالة المطلوبة (Q^{MW}) عن الكمية (Q) التي يطلبها أصحاب الأعمال بأجر السوق الحرة البالغ ٣ دولارات. ويؤدي ذلك إلى

تأثير الحد الأدنى للأجور على
عرض العمالة وطلبها



شكل ٨-٥

فائض في العمالة (أي وفرة في العمال العاطلين عن العمل) مساوٍ لحاصل طرح Q^{MW} من Q . والعمال المحظوظون (أو البارعون) بدرجة تكفي لحصولهم على وظيفة توفر لهم الأحد الأدنى للأجور يكونون سعداء، إلا أن الكثير ممن لا يستطيعون الحصول على الحد الأدنى للأجور يكونون في حالة بطالة.

(٤-٣) أجور الرقابة

بناء على ما سبق فإن التدخل الحكومي في الأسواق الحرة في حالة الرقابة على الإيجارات والحد الأدنى للأجور يعطينا صورة غير دقيقة عن ديناميكيات العرض والطلب، وفي حالة الرقابة على الأجور ينتهي الأمر بأي مدينة تطبقها بوجود وحدات سكنية قليلة أو العمل بنظام مزدوج المستوى، وفيه يستمتع الأفراد المحظوظون بالعيش في شقق بأسعار أقل من أسعار السوق ويدفع آخرون أسعارًا متضخمة مقابل الحصول على عدد أقل بكثير من شقق «السوق الحرة».

في حالة الحد الأدنى للأجور يكون بعض العمال عاطلين عن العمل لأن الحكومة تطلب منهم بالفعل أن يطالبوا بأجر ليس لدى أصحاب الأعمال استعداد لدفعه، وربما يؤدي ذلك إلى انخفاض أجور العمال وهي نتيجة غير مقصودة.

هناك مناقشات جيدة مؤدية للرقابة على الإيجارات والحد الأدنى للأجور ومناهضة لهما، مع أن الهدف هنا يتمثل في دراسة تأثيرهما «المحض» على العرض والطلب. ولفعل ذلك فإننا ننحي الأهداف الاجتماعية والعوامل الأخرى مثل الإعانات الاجتماعية واختلافات تكلفة المعيشة في أنحاء الدولة عن مناقشتنا حالياً.

(٤) السعر المفترض دفعه

يضيف هذا الفصل إلى دراستنا للعرض والطلب التي بدأناها في الفصل الرابع عوامل عدة — بما فيها المرونة والتدخل الحكومي في السوق — يمكن أن تؤثر على العرض والطلب لأحد المنتجات أو الخدمات. في الجزء الثاني سنناقش مزيداً من آليات السوق وسلوك المستهلكين والمنتجين.

(٥) النقاط الرئيسية

- تشير مرونة الطلب إلى التغير الذي يحدث في الطلب كرد فعل للتغير الحادث في السعر، وبصفة خاصة تشير إلى المستوى الذي ستتغير إليه الزيادة في السعر — أو النقصان — الكمية المطلوبة.
- تحدث المرونة الموحدة عندما تتغير كمية أحد المنتجات المطلوبة كرد فعل لتغيرات الأسعار بأسلوب لا يؤثر على العائد الإجمالي. وتحدث المرونة عندما يزيد انخفاض السعر الكمية المطلوبة ليزداد عائد البائع. ويحدث انعدام المرونة عندما يزيد تقليل السعر الكمية المطلوبة بما يزيد عن الصفر ويقل عن الوحدة.
- يمكن أن تتأثر المرونة بإتاحة السلع أو الخدمات البديلة والنسبة المئوية للدخل المنفقة على السلعة أو الخدمة وهل ننظر إلى الأمر على المدى الطويل أم القصير.
- تشمل التدخلات في السوق على خطوات تنفذها الحكومة (في صورة ضرائب المبيعات) والشركات (في صورة عمليات الاحتكار) أو المستهلكون (المقاطعات أو الاتحادات التجارية)، وتؤثر هذه الخطوات على السعر أو الكمية أو الطلب أو العرض أو بعض الجوانب الأخرى في السوق. وأولئك الذين يتدخلون غالباً يعتقدون أنهم يفعلون ذلك لأسباب جيدة.
- إن لضريبة المبيعات تأثيراً يزيد السعر ويقلل كلاً من العرض والطلب على أي شيء ينطبقان عليه.

- تسعى الرقابة على الإيجارات إلى ضمان أن الإسكان متاح في المجتمع للأفراد الذين قد يكونون غير قادرين على تحمل تكلفته في ظل ظروف أخرى، إلا أن الرقابة على الإيجارات يمكن أن تحد العرض الكلي للإسكان أو تضخم سعر الإسكان المرفوع عنه الرقابة أو الإسكان غير المراقب أو كليهما.
- يهدف الحد الأدنى للأجور إلى توفير «أجر كفاف» للعمال إلا أنه في حالة تحديد الحد الأدنى للأجور ليصبح أعلى بكثير من سعر السوق فإنه يمكن أن يزيد البطالة؛ لأن كم العمالة التي يحتاجها أصحاب الأعمال بحد أدنى للأجور تُعد أقل من الكم الذي يطلبونه بسعر السوق الحرة (الأقل).

الجزء الثاني

ممارسة الرأسمالية

للمشتريين والبائعين احتياجات ودوافع مختلفة — بل متعارضة — لا بد من التعامل معها بنجاح في الأسواق، وفي هذا الجزء سنقتحم عقل المستهلك ونكتشف كيف يتخذ قرارات الشراء.

معظم المستهلكين بائعون أيضاً لجهدهم، وكل من يعمل ليكسب قوته (أو من يخطط لذلك) يجب أن يفهم ديناميكيات سوق العمالة. شهدت هذه السوق كثيراً من الاضطرابات، وندرس في هذا الجزء الأساليب التي حاول بها العمال والإدارة التعامل مع نزاعاتهما. وبمناسبة الحديث عن الإدارة سوف ندرس في هذا الجزء أيضاً الشركات، فقرارات الإنتاج لا تقل صعوبة عن قرارات الشراء، وعادةً تكون درجة المخاطرة فيها أعلى، ومن ثم سنتعرف على العوامل التي تؤدي لجعل هذه القرارات مربحة.

يُختتم الجزء الثاني بمقدمة إلى الدورة الاقتصادية، وتؤثر دورة التوسعات والركود الاقتصادية هذه تقريباً على كل مدير وصاحب شركة وعامل ومستثمر ومستهلك في الدولة، وكلما عرفت أكثر عن الدورة الاقتصادية أصبحت أفضل إعداداً للتعايش معها.



الفصل السادس

إلى أين يتجه المشترون؟ سلوك العميل

في هذا الفصل

- كيف يتخذ المستهلكون قرارات الشراء؟
- القيمة الحقيقية للسلع والخدمات
- سبب رخص ثمن الماء مع ارتفاع قيمته
- ما الذي يجعل المستهلكين أكثر رضا؟

لفهم الاقتصاد الأمريكي لا بد أن تفهم المستهلكين، فهُمْ مَنْ يحركون نمو الاقتصاد ويحددون طبيعته. هم القوة الدافعة لنموه لأن استهلاك الأسر يمثل ثلثي إجمالي الناتج المحلي، ويحددون طبيعة الاقتصاد — التي هي طبيعة «المجتمع الاستهلاكي» — بسبب ثرائهم وسلوكهم الشرائي. تعني مستويات الثروة العالية ومعدل الادخار المنخفض والاستخدام المكثف للانتماء أن الأمريكيين ينزعون إلى شراء ما يريدون عندما يريدون، وهذا ينتقل إلى المنتجين الذي يتنافسون دائماً من أجل إنتاج سلع ومنتجات أكثر لهذه السوق الشرهة.

لا يعني ذلك تجاهل الأسر الأمريكية الكثيرة التي لا تستطيع شراء ما تريد وقتما تريد، ولا يعني أيضاً أن الأمريكي دائم الإقبال على الشراء، بل يعني أن الولايات المتحدة الأمريكية — مقارنة بالدول الأخرى — تنتج وتستهلك مجموعة أكبر من السلع والخدمات، وبكميات أكبر، وهذا هو سبب رغبة منتجين أجانب كثيرين في تأسيس قواعد لهم في السوق الأمريكية.

يكشف هذا الفصل النقاب عن القوى الاقتصادية التي تشكل سلوك المستهلك، ويدرس كيف يصل المستهلكون إلى قمة السعادة في هذه الدولة التي يُعتبر السعي فيها وراء السعادة (وليست السعادة نفسها) حقاً يكفله الدستور.

(١) الطلب والمنفعة ... ما الفائدة؟

إن منحني الطلب الكامل على أحد المنتجات — ودعنا نكمل مثال اللحم البقري — هو في الواقع مجموع طلب المستهلكين جميعاً على المنتج، وإذا استطعت تحديد طلب المستهلكين كل على حدة على اللحم البقري؛ أي الكمية التي سيشتريها كل منهم بأسعار مختلفة، وجمعت الكميات عند كل سعر، فستحصل على الطلب الكلي على اللحم البقري.

بعبارة أخرى إنك ستقوم بجمعها أفقياً كما هو موضح في شكل ٦-١. يبين شكل ٦-١ أن الطلب الكلي هو مجموع ما يطلبه المستهلكون كل على حدة عند أسعار مختلفة. وهنا طلب هذان المستهلكان الخياليان — جيم وديان — بسعر دولارين لكل رطل لحم بقري طلباً إجمالياً يبلغ ٣ أرطال؛ يريد جيم رطلين وتريد ديان رطلاً واحداً.

من الواضح أن هناك أكثر من شخصين في سوق اللحم البقري، إلا أنه لن يدرس أحد (حتى الاقتصاديون) طلب جميع المستهلكين على اللحم البقري عند أسعار مختلفة، من ثم فإن منحني الطلب على إحدى السلع أو الخدمات يمثل نظرياً إجمالي الطلب، ونظرياً أيضاً يعبر هذا المنحنى عن مجموع طلب جميع الأفراد في السوق على هذه السلعة أو الخدمة.

إنني أتعرض لهذا الأمر رغبةً في التركيز على المستهلكين الأفراد لبعض الوقت، وإيضاح كيفية تفكيرهم وسلوكهم، ويُعد التركيز على المستهلكين الأفراد (والتفكير في سلوكك الشرائي) أسلوباً فعالاً لفهم العوامل التي تتحكم في السلوك الشرائي.

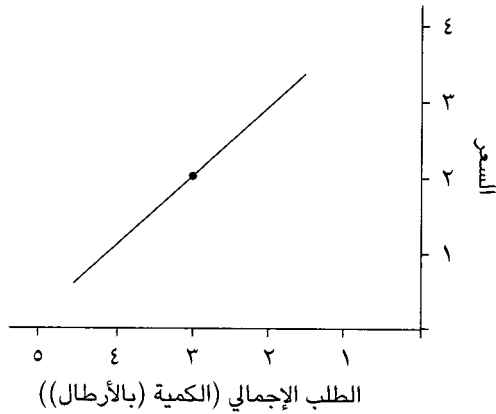
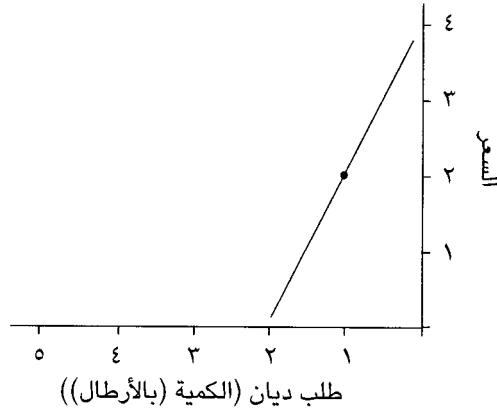
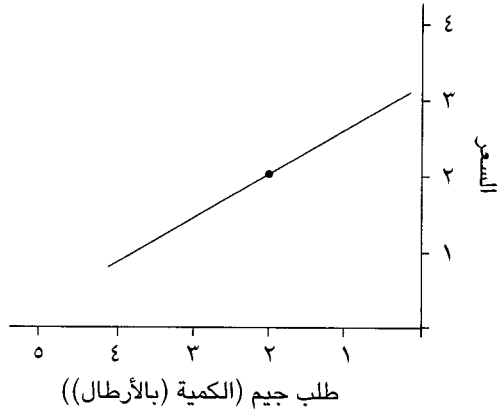
(١-١) أتريد شيئاً آخر؟

تُعد المنفعة أحد العوامل الأساسية التي تحرك السلوك الشرائي، فهي سبب شرائك الأشياء، وهي القيمة أو الفائدة التي تحصل عليها من شرائك إحدى السلع أو الخدمات. تتنوع المنافع من مستهلك إلى آخر؛ فسيارات نقل البضائع لا منفعة لها عند أولئك الذين لن يشتروا واحدة منها أبداً، لكن لها منفعة كبيرة للغاية عند من لا يستطيعون العيش بدونها.

تختلف منفعة سيارة نقل البضائع أيضاً بين من يملكونها، فالبعض يشتري هذه السيارة لأنهم يحتاجونها لكسب معاشهم، ويشتريها آخرون لنقل حطب الوقود

إلى أين يتجه المشترون؟ سلوك العميل

إضافة الطلب على اللحم البقري



شكل ١-٦

والكلاب، وهناك من لا يستخدمونها في نقل أي شيء، وإنما يشترونها لأنهم يحبون المظهر الذي تضيفه عليهم. وأيضاً كانت الفائدة أو المتعة التي تحصل عليها من شراء أحد المنتجات، فهذه هي المنفعة.



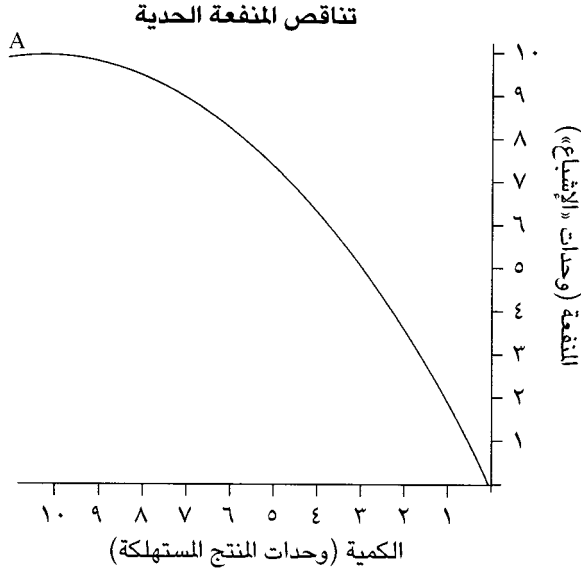
توضيح اقتصادي

المنفعة هي القيمة أو الفائدة أو المتعة التي يحصل عليها الشخص من جراء شراء أحد المنتجات، و**المنفعة الحدية** هي القيمة أو الفائدة أو المتعة التي يحصل عليها الشخص من جراء شراء كل وحدة إضافية من المنتج، و**المنفعة الحدية المتناقصة** تعني أن المنفعة (الفائدة أو المتعة) الناتجة عن استهلاك آخر وحدة إضافية من إحدى السلع أقل من منفعة الوحدة المستهلكة السابقة.

المنفعة الحدية هي الفائدة التي تحصل عليها من شراء كل وحدة إضافية من السلعة. على سبيل المثال إن معظم الأفراد الذين يملكون سيارة نقل بضائع لديهم منها واحدة فقط، إلا أنهم إذا اشترى سيارة أخرى هل تعتقد أنها ستمنحهم الفائدة نفسها التي يحصلون عليها من السيارة الأولى؟ هل ستكون لها المنفعة نفسها؟ ماذا عن اللحم البقري؟ إذا ذهبت إلى أحد المطاعم وتناولت البفتيك كعشاء هذه الليلة ثم ذهبت إلى مطعم آخر يقدم الوجبة نفسها مرة أخرى الليلة التالية، فهل ستستمتع ببفتيك الغد كاستمتاعك ببفتيك الليلة؟ وماذا لو ذهبت إلى مطعم آخر يقدم الوجبة نفسها ليلة بعد الغد؟

إن الإجابة عن كل هذه الأسئلة هي بصفة عامة لا، لأنك تستطيع أن تقود سيارة واحدة (أو في هذا السياق سيارة نقل بضائع واحدة) في كل مرة، ويمكن أن تأكل الكثير من قطع البفتيك قبل أن تقرر تناول علبة تونة. في الواقع تتميز كل المنتجات والخدمات تقريباً بتناقص المنفعة الحدية؛ أي أن «المنفعة» — الفائدة والمتعة التي تحصل عليها من آخر وحدة مستهلكة — تكون أقل من المنفعة التي تحصل عليها من الوحدة الأخيرة المستهلكة. وعاجلاً (فيما يتعلق بسيارات نقل البضائع) أو آجلاً (فيما يتعلق بالهامبرجر) ستكون الفائدة والمتعة الناتجة عن الوحدة الأخيرة المستهلكة أقل من نظيرتهما الناتجتين عن الوحدة السابقة لها.

إلى أين يتجه المشترون؟ سلوك العميل



شكل ٦-٢

يمثل شكل ٦-٢ تناقص المنفعة الحدية.

تمنح كل وحدة إضافية من المنتج المستهلك منفعة أقل من منفعة الوحدة التي تسبقها، ولاحظ أنه حتى النقطة A تزداد المنفعة الإجمالية إلا أنها تزيد بمعدل متناقص.

والآن ما علاقة هذا الأمر بالسلوك الشرائي؟

إن لكل مستهلك دخلاً محدوداً أو كمية محدودة من الثروة. (أتتذكر الندرة؟ إنها تنطبق على المال إلى حد بعيد.) ينفق كل مستهلك أمواله بهدف زيادة الفائدة الكلية والمتعة التي يمكن أن يحصل عليها بهذا الإنفاق، ومن ثم فإن كل مستهلك سيكون ثرياً إلى حد ما إذا ما أنفق دخله بحيث تكون المنفعة الحدية لكل منتج أو خدمة متناسبة بصورة دقيقة مع سعرها.

بعبارة أخرى من أجل زيادة الشعور بالسعادة — المنفعة الإجمالية التي تحصل عليها من مشترياتك — يجب أن يجلب عليك آخر دولار تنفقه على اللحم البقري المنفعة الحدية نفسها التي تحصل عليها من آخر دولار تنفقه على أي شيء آخر، علاوة على أن هذه الحال لا بد أن تنطبق على كل شيء آخر تشتريه.

لماذا؟ إذا لم تحصل على المنفعة الحدية ذاتها من آخر دولار تنفقه على كل منتج تشتريه، إذن عليك أن تغير إنفاقك حتى تحقق هذا الهدف. لماذا تنفق المال على شيء عندما يكون هناك شيء آخر يجعلك أكثر سعادة؛ أي يكون ذا منفعة حدية أكبر؟



توضيح اقتصادي

قانون تساوي المنفعة الحدية لكل دولار ينص على أن المستهلك سوف يشتري كل منتج يريده إلى أن تكون المنفعة الحدية لكل دولار منفق عليه هي نفسها تمامًا الناتجة عن أي منتج آخر يشتريه.

يُطلق على هذا قانون «تساوي المنفعة الحدية لكل دولار»، وينص على أن المستهلك سوف يشتري كل منتج يريده إلى أن تساوي المنفعة الحدية لكل دولار منفق على المنتج المنفعة الحدية لكل دولار منفق على أي منتج آخر يشتريه.



تنبيه اقتصادي

قد يكون مفيداً أن ترسم صورة في ذهنك لـ«سلة التسوق» المشتمة على كافة السلع والخدمات التي تشتريها في الشهر، بمعدل متوسط مع تضمين متوسط دخلك الشهري. ويجب ألا تشتمل الصورة على المنتجات التي توضع في سلة التسوق فقط بل تشتمل أيضاً على كل السلع والخدمات التي تشتريها من سكن وكهرباء وبنزين وترفيه.

سل نفسك الأسئلة التالية: لماذا أشتري هذه الأشياء؟ لماذا أشتري هذا المزيج الخاص من المنتجات والخدمات؟ هل أوزع نفقاتي بالتناسب مع المنفعة الحدية التي أحصل عليها من هذه المنتجات والخدمات؟ أو هل يمكن أن أكون أكثر شعوراً بالسعادة إذا ما اشتريت كميات أقل من شيء ما وكميات أكثر من شيء آخر؟

فكر في هذا الأمر في المرة التالية عندما تذهب إلى السوبر ماركت أو المركز التجاري: إن كل مستهلك يبذل قصارى جهده لبلوغ النقطة التي يطلق عليها الاقتصاديون توازن المستهلك Consumer Equilibrium؛ إنها النقطة التي يزيد فيها المستهلك المنفعة الإجمالية التي يحصل عليها من إنفاقه الإجمالي. وفي ظل اختيارات كثيرة لا عجب من أن نصاب جميعاً بالجنون!

(٢-١) سعر المنفعة

ما الذي يمكن أن يكون ذا منفعة أكبر من الماء؟ بإمكانك شرب الماء أو الاستحمام به أو العوم فيه أو ري الحديقة به أو غسل سيارتك، وسوف تلقى حتفك بدونه. مع ذلك يُعد الماء أحد أرخص المنتجات التي يمكن شراؤها — في الولايات المتحدة وليس على كوكب ديون الخيالي — بالإضافة إلى أنني بصدد التحدث هنا عن ماء الصنبور وليس الماء المعدني المعبأ في زجاجات إيفيان.

إن للماء منفعة هائلة وقيمة كبيرة إلا أن سعره قليل. كيف يحدث ذلك؟ أربك هذا السؤال آدم سميث (الشهير بـ«اليد الخفية») الذي عرفت أشياء عنه في الفصل الأول. لقد تعجب من سبب كون الماء — إحدى ضروريات الحياة — رخيص الثمن بينما الماس، الذي لا يمكن شربه أو الاستحمام به، باهظ الثمن، إلا أنه لم يتوصل إلى حل.

مع ذلك توصل الاقتصاديون فيما بعد إلى الحل، وتمثلت الإجابة في أن الماء جزئيًا متوفر بكميات هائلة خاصة مقارنةً بالماس، بالإضافة إلى أنه من السهولة بمكان إنتاجه وجعله متاحًا بمجرد أن توضع الخزانات ومواسير المياه في وضعها الصحيح. أما الماس فمن الصعب إنتاجه وإتاحة استخدامه (لأن الأمر يتطلب خدمات معدني الماس وقاطعيه). من ناحية أخرى تكمن القضية الاقتصادية الفعلية في المنفعة الإجمالية مقابل المنفعة الحدية للماء والماس.

إن المنفعة الإجمالية للماء كبيرة إلا أن المنفعة الحدية ضئيلة: يوجد الماء بوفرة ونحن نستخدمه استخدامًا مكثفًا وكوب إضافي منه أو كمية إضافية من ماء الاستحمام يكون لهما منفعة إضافية ضئيلة، إلا أن الماس يُعد نادرًا ونحن نستخدمه استخدامًا شحيحًا ولأن معظم الأفراد يشترون ماسة واحدة، أو القليل منه على الأكثر في حياتنا، فإن المنفعة الحدية — الفائدة والإشباع — لخاتم الزواج تكون كبيرة.

وتلك هي الإجابة عن سؤال آدم سميث المتعلق بسعر الماء: إن المنفعة الحدية — أي المنفعة التي يُحصل عليها من آخر وحدة مستهلكة — وليس المنفعة الإجمالية هي التي تحدد سعر الأشياء. وبصفة عامة ينخفض سعر أي سلعة إلى أن يعكس منفعة آخر وحدة مباعه. لماذا؟ لأنه في حالة ارتفاع السعر فإن آخر وحدة لا يمكن بيعها، والبائعون يريدون بيع سلعهم بكميات كبيرة قدر الإمكان، ومن ثم يحددون أسعارهم لإخلاء مخازنهم.

(٣-١) فائض المستهلك

على أي حال، لأن أسعار السوق تدفعها المنفعة الحدية — أي منفعة آخر وحدة مباعه — فإن الوحدات الأولى التي نشترها تعني بالفعل الكثير لنا مقارنةً بالآخرية. وهذا يعني أننا نحصل على منفعة أكبر مما ندفع مقابل الحصول عليها من الوحدات الأولى التي نشترها. إننا ندفع سعرًا تحدده منفعة آخر رطل لحم بقري للحصول على أول وثاني وثالث رطل نشتره، ويشير الاقتصاديون إلى هذه «المنفعة الإضافية» على أنها فائض، وبأسلوب أكثر دقة فائض المستهلك.

واقع اقتصادي

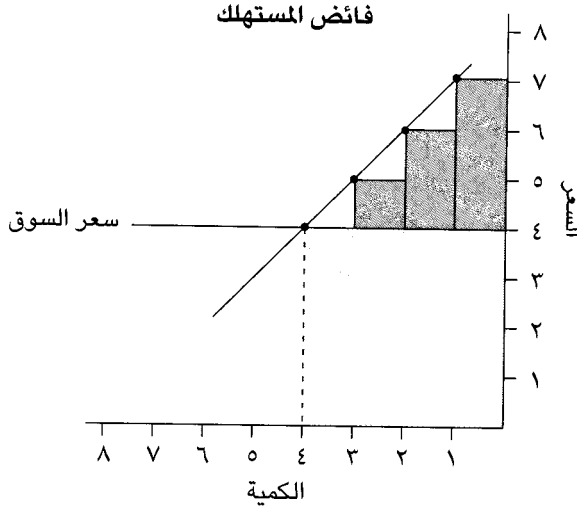
انتقدت نظرية المنفعة لأن المنفعة أولاً لا يمكن قياسها فعلياً. وفي شكل ٦-٢ أطلقت على المحور الرأسي «وحدات الإشباع» وأطلق عليه الاقتصاديون أيضاً هذا المسمى إلا أن هذا المفهوم نظري. وبالطبع تعد المنفعة والمنفعة الحدية أشياء منطقية؛ لأننا نشتر الأشياء التي تفيدنا، وهذه الفائدة لا تتلاشى بينما نستهلك كميات أكبر من هذه الأشياء، إلا أن الفائدة لا يمكن قياسها على نحو دقيق.

هناك انتقاد آخر موجه إلى المنفعة يتمثل في أن الأفراد لا يهيمنون على وجوههم مفكرين في الفائدة التي سيحصلون عليها من إنفاق دولار آخر على رطل آخر من اللحم البقري أو جالون آخر من البنزين، من ثم طرح النقاد السؤال التالي: هل يمكن أن تحدث المنفعة الحدية فرقاً في السلوك الشرائي؟

اعترف الاقتصاديون بأن هذه الاعتراضات لها أساس من الصحة، إلا أنه بصرف النظر عما إذا كان من الممكن قياس المنفعة أم لا، وهل يفكر الأفراد في المنفعة أم لا: فإنهم يشترون الأشياء التي يريدونها ولا يستطيعون الحصول على كل شيء يريدونه. من ثم فإنهم يشترون الأشياء التي تمنحهم أكبر شعور بالإشباع. إنهم يشترونها إلى أن يشعروا بالإشباع بالكمية التي حصلوا عليها، بالإضافة إلى أنهم يشترون مزيجاً من السلع التي تزيد الشعور بالإشباع الكلي إلى حد ما، وهذا على أي حال سلوك عقلائي ويفترض علم الاقتصاد أن الأفراد يتصرفون بعقلانية.

إن المستهلكين مستعدون بالفعل لدفع أموال أكثر لأول وربما ثاني وثالث رطل لحم بقري من الأموال المفترض دفعها فعلياً، والفرق بين ما قد يدفعه المستهلك وما يدفعه بالفعل هو فائض المستهلك. على سبيل المثال، افترض أن ديان قد تدفع

إلى أين يتجه المشترون؟ سلوك العميل



شكل ٦-٣

بالفعل ٧ دولارات لأول رطل لحم بقري تشتريه، و٦ لثاني رطل، و٥ لثالث رطل، و٤ لرابع رطل، وأن سعر اللحم البقري ٤ دولارات.

إذا اشترت ديان أربعة أرطال لحم بقري فإنها تدفع للمتجر ١٦ دولارًا (لأربع أرطال بسعر ٤ للرطل الواحد). إلا أنها تحصل على لحم بقري تُقدر قيمته بمبلغ ٢٢، ويرجع هذا إلى أنها كانت مستعدة لدفع ٧ للرطل الأول، و٦ للرطل الثاني، و٥ للرطل الثالث، و٤ للرطل الرابع، وفعلياً: $٢٢ = ٤ + ٥ + ٦ + ٧$. في هذا الموقف يساوي فائض المستهلك الخاص بديان ٦، وهذا هو الفرق بين المنفعة الإجمالية التي تحصل عليها من الشراء وسعر الشراء الفعلي. ومرةً أخرى هذا السعر هو الذي حددته السوق بالاستناد إلى قيمة المنفعة الحدية للحم البقري.

مثلاً هذا الموقف بيانياً في شكل ٦-٣ حيث تدفع ديان مبلغ ١٦ دولارًا — الممثل بالمرجع الموجود أسفل خط «سعر السوق» — لأن أربعة أرطال (الكمية على المحور الأفقي) مضروبة في ٤ (سعر السوق على المحور الرأسي) تساوي ١٦، ومُثلَّ بمبلغ ٦ بالمناطق المظلة أعلى خط «سعر السوق». ومع أن هذا الموقف بأكمله لا يزال معتمداً على مفهوم المنفعة والمنفعة الحدية فإن له ميزة التعبير عن المفهوم بالدولار بدلاً من التعبير عنه بـ «وحدات المنفعة».

لفهم تأثير فائض المستهلك على الاقتصاد الأكبر لاحظ حقيقة أننا جميعًا ديان ونحن نتسوق، لأننا جميعًا قد ندفع أموالًا أكثر للأشياء التي نحتاجها بالفعل ونريدها. إذا كنت تعاني صداعًا شديدًا فكم ستدفع مقابل الحصول على قرص الأسبرين الأول ثم القرص الثاني؟ وفي ظل وجود نقص في البنزين كم ستدفع للحصول على الجالون الأول والجالون الثاني وهكذا؟ بكل تأكيد إنك ستدفع مقابل الحصول على الأسبرين والبنزين أموالًا أكثر بكثير فعليًا من سعر السوق المحدد بقيمة آخر وحدة مباعه، إلا أنك لست مضطرًا لدفع هذا المبلغ لأن السوق تسعر السلع والخدمات بالاستناد إلى منفعتها الحدية لا منفعتها الإجمالية.

واقع اقتصادي

ربما تفكر في المنفعة الإجمالية لإحدى السلع على أنها قيمة السلعة عند المستهلك. إذا كنت تعاني صداعًا شديدًا ووجدت نفسك عالقًا في مكان يبيع الأسبرين في أغلفة صغيرة مثبتة على حوامل عرض فمن المحتمل أن تدفع دولارين أو ثلاثة — وهو ما يساوي سعر عبوة الأسبرين بأكملها — للحصول على غلافين فقط. هل التلخص من الصداق يساوي دولارين أو ثلاثة؟

بالمناسبة إن الشركة المحتكرة تعمل بصفة أساسية عن طريق جعل المستهلكين يدفعون مقابل الحصول على المنفعة الإجمالية للمنتج أو الخدمة بدلًا من تحديد السعر استنادًا إلى المنفعة الحدية. ويمكن أن يمضي المحتكر قدمًا دون عقاب لعدم مواجهة أي منافسة ولأنه يتحكم في العرض فباستطاعته أن يعتمد جعل المنتج نادرًا.

والشيء بالشيء يُذكر، حوامل العرض المخصصة لبيع الأسبرين في أغلفة صغيرة مقابل سعر عال تُعد مثلها مثل الشركة الاحتكارية؛ لأنه لو وُجدت صيدلية مجاورة يُباع فيها الأسبرين بمختلف الأسعار والأحجام لم يكن المحتكر ليستمر في احتكاره دون عقاب.

لذا فإن المستهلكين يتجهون إلى أي مكان يزيدون فيه منفعتهم الإجمالية في حدود ميزانياتهم، وما يحدد الأسعار هو المنفعة الحدية وليس المنفعة الإجمالية. حتى الآن كل شيء على ما يرام، لكن دعنا ننقب بعمق في الطبيعة المعقدة لعقل المستهلك.

(٢) الحليب و/أو الكعك

دعنا نتأمل الطبيعة المعقدة لعقل مستهلك يبلغ من العمر سبع سنوات، واسمه جيمي. يشتري هذا المستهلك شيئين فقط: الحليب والكعك؛ لأنه يحبهما كثيراً إلى درجة أنه سوف يشتريهما في أي مزيج تقريباً؛ بعبارة أخرى سيشتريهما معاً دائماً أيّاً كان عدد أحدهما نسبةً إلى الآخر. إلا أنه يريد هما معاً لأنه يعتبر الحليب بدون كعك غير ممتع على نحو لا يمكن تحمله، وكذلك الكعك بدون حليب يكون جافاً على نحو لا يُطاق. وبخلاف ذلك فإنه سواء عنده معظم أنواع المزيج بين الحليب والكعك، وعلى مدار الأسبوع في المدرسة سوف يجد جيمي شعوراً بالإشباع متساوياً عند حصوله على أي من أنواع المزيج التالية بين أكواب الحليب والكعك:

مزيج السواء

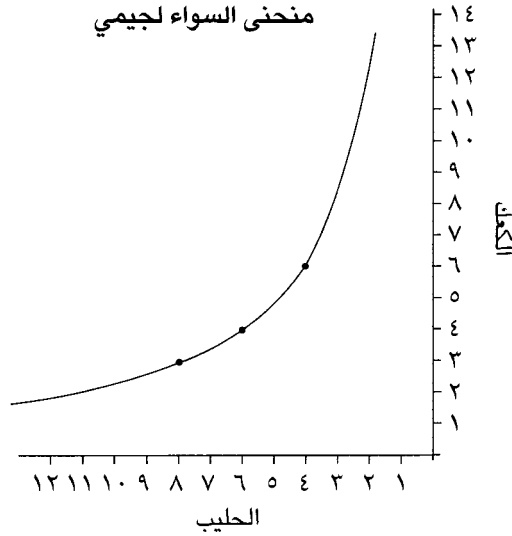
الحليب	الكعك
أ	٢
ب	٤
ج	٦
د	٨

يُطلق على ما سبق مزيج السواء Indifference Combination لأنه سواءً عند جيمي أي مزيج سيحصل عليه، بالإضافة إلى أنه سيحصل على متعة متساوية (أي منفعة وفائدة) من أي من أنواع المزيج هذه بين أكواب الحليب والكعك.

كغيرها من الأشياء الكثيرة في علم الاقتصاد، يمكن أن تُمثل أنواع مزيج السواء هذه على منحنى كما هو موضح في شكل ٤-٦.

سيحقق جيمي شعوراً بالإشباع متساوياً عند أي نقطة على طول المنحنى وليس فقط عند الحصول على أنواع المزيج الموضحة في الجدول الصغير الخاص بمزيج السواء. لماذا؟ لأن جيمي مستعد لاستبدال الكعك بالحليب والحليب بالكعك بالنسب المعروضة في أنواع مزيج السواء وعند أي نقطة بطول منحنى السواء Indifference Curve. وسُمي هذا المنحنى بهذا الاسم لأن كل أنواع المزيج تحقق الإشباع لجيمي بصورة متساوية، وسيكون سواء عنده أي مزيج يحصل عليه فعلياً.

إن المستهلكين — أي: جميعنا — مستعدون لاستبدال سلعة بأخرى، كما أننا نفعل ذلك يومياً، أليس كذلك؟ إننا جميعاً نشترى بعض الأشياء بدلاً من غيرها.



شكل ٦-٤

هكذا الحال مع جيمي إلا أنه في نقاط مختلفة على طول منحنى السواء سيقوم بالاستبدال بنسب مختلفة من كل سلعة، على سبيل المثال عندما يكون مع جيمي أربعة أكواب حليب وست كعكات، فإنه سيضحي بكعكتين مقابل الحصول على زجاجتين أخريين من الحليب. فلنقل إنه عقد هذه الصفقة وانتهى الأمر به ومعه أربع كعكات وستة أكواب حليب، وعند هذه النقطة سيضحي بكعكة واحدة مقابل الحصول على زجاجتي حليب. لماذا؟ لأنه في هذه النقطة لديه حليب كثير إلا أنه بدأ يستنفد الكعك، وفي الواقع من هذه النقطة فصاعدًا سيحتاج المزيد من الحليب ليشربه بين كل كعكة متبقية والتي تليها.



توضيح اقتصادي

منحنى السواء هو منحنى يوضح سلسلة من أنواع مزيج المشتريات من سلعتين تُعدان مقبولتين للمستهلك بصورة متساوية، والأمر «سواء» عند المستهلك بمعنى أنه سيكون سعيدًا بصورة متساوية عند حصوله على أي من أنواع المزيج الممثلة بيانيًا على المنحنى.



توضيح اقتصادي

المعدل الحدي للإحلال هو المعدل الذي سيستبدل عنده مستهلك سلعة بأخرى عندما تصبح الأولى أكثر ندرة وتصبح الثانية أكثر توفرًا، وبصفة عامة عندما تصبح إحدى السلع أكثر ندرة سيستبدلها المستهلك فقط للحصول على كميات أكبر من السلعة الأكثر توفرًا بصورة متزايدة.

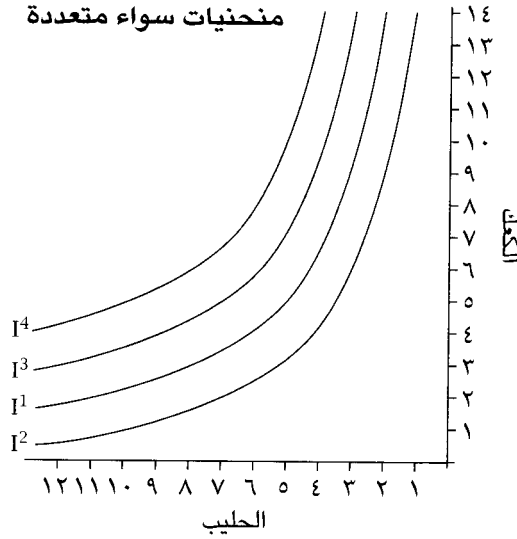
يشرح هذا مفهومًا مهمًا، ألا وهو المعدل الحدي للإحلال، المعروف أيضًا باسم معدل الإحلال، وهذا المعدل يتغير بطول المنحنى (وذلك يعني لمن يميل إلى التفكير من منظور هندسي — لا أقصد التلاعب بالألفاظ — أن انحدار المنحنى يتغير). وتعرض النقاط المختلفة على منحنى السواء المعدل الحدي للإحلال بين سلعتين بالنسبة لأحد المستهلكين، وهذا المعدل يتغير بطول منحنى السواء ويتغير بتغير نسبة السلعتين إحداهما إلى الأخرى. وكلما قلت كمية إحدى السلع مقارنةً بالأخرى قلت رغبتك في استبدالها، ومع سلع كثيرة ربما تصل إلى نقطة لن تستبدل عندها ببساطة سلعة بأخرى.



تنبيه اقتصادي

يُطلق على منحنى السواء أيضًا محيط المنفعة المتساوية (Equal utility contour) (إنه محيط ومنحنى أيضًا كما ترى). ويُطلق عليه هذا الاسم لأن المنحنى (أو المحيط إن كنت لا تجد بداً من استخدام هذا المصطلح) يمثل سلسلة من النقاط تتساوى عندها المنافع الحدية ذات الصلة الخاصة بالسلعتين — في حالتنا هذه الحليب والكعك — بالنسبة للمستهلك؛ الذي هو جيمي في مثالنا هذا.

على سبيل المثال، لن يستبدل جيمي كل آخر قطرة من الحليب بكعكة أو يستبدل آخر قضمة من الكعكة بالمزيد من الحليب، بل إنه يحتفظ بالكعك عندما يصبح نادرًا ويصبح الحليب متوفرًا، وبالمثل يحتفظ بالحليب عندما يصبح نادرًا ويصبح الكعك متوفرًا، وهذا سبب تسطح منحنى السواء عند نهايتيه. وفي النهاية يصبح المنحنى رأسياً للكعك وأفقياً للحليب لأن جيمي لا يريد كل الحليب في ظل



شكل ٥-٦

عدم وجود الكعك (أمر غير ممتع)، ولا يريد كل الكعك في ظل عدم وجود حليب (لأنه يكون جافاً).

من وجهة نظر اقتصادية يعني هذا لجيمي أن المنفعة الحدية للحليب تزداد عندما يصبح الحليب نادراً ويصبح الكعك متوفراً (ويمتلئ فمه بالكعك الجاف). ويعني هذا أن المنفعة الحدية للكعك تزداد عندما يصبح نادراً ويصبح الحليب متوفراً (يشتهي جيمي للتنوع في حياته). وبصفة عامة، كلما زادت كمية شيء تملكه قلت المنفعة الحدية لكل وحدة إضافية تحصل عليها. بعد دراستنا للمنفعة الحدية في بداية هذا الفصل يجب أن يكون ذلك الأمر منطقياً بصورة كاملة (أتريد شراء دلو مياه؟)

(١-٢) المزيد (أو كميات أقل) من الكعك والحليب

صدق أو لا تصدق، يُعد منحنى السواء المعروف في شكل ٦-٤ أحد المنحنيات الكثيرة التي كان في مقدوري رسمها لجيمي، ويرجع ذلك إلى أن هناك الكثير من الأنواع الأخرى للمزيج بين الحليب والكعك التي سوف تشبع رغبة الصبي كما هو موضح في شكل ٥-٦.

إلى أين يتجه المشترون؟ سلوك العميل

على سبيل المثال، على طول منحنى I^2 سيكون جيمي سعيدًا بحصوله على أربع كعكات وأربع أكواب حليب، تمامًا كسعادته بالحصول على كعكتين وسبع أكواب حليب. على النقيض من ذلك — وهذه نقطة مهمة — ليس بمقدور أي مزيج بين المنتجين على طول منحنى I^2 أن يجعل جيمي سعيدًا مثل مزيج المنتجين على المنحنى الأصلي I^1 (الذي هو المنحنى الأصلي في شكل ٦-٤). وبالطبع يرجع السبب في هذا إلى أنه عند أي نقطة على منحنى I^1 يملك جيمي المزيد من الكعك والمزيد من الحليب مع اختلاف أنواع المزيج.

بالمثل فإن جيمي سيكون أكثر سعادة بحصوله على أي مزيج على منحنى I^3 من حصوله على أي مزيج على منحنى I^1 ومن حصوله أيضًا على أي مزيج على منحنى I^4 .

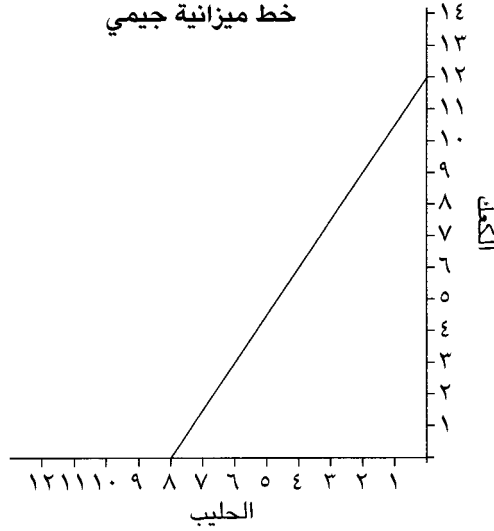
رجاء الاحتفاظ بهذه الأفكار في ذاكرتك بحيث يمكنك الرجوع إليها مرةً أخرى بسهولة لأننا سنعود إليها مرةً أخرى قريبًا، إلا أننا أولًا في حاجة إلى أن نناقش موقف جيمي المالي.

(٢-٢) الميزانية

لا يوجد شيء في عالمنا مثل الحليب والكعك المجاني (أو الغداء المجاني). في مدرسة جيمي تبلغ تكلفة الكعكة الواحدة ٥٠ سنتًا وتبلغ تكلفة كوب الحليب الواحد ٧٥ سنتًا، وجيمي يدفع ضمن مصروفات المدرسة ثمن وجبة الغداء ومن ثم فإن غداءه يُدفع ثمنه مقدمًا، إلا أنه يدفع فاتورة الكعك والحليب اللذين يحصل عليهما من حصة الكعك والحليب المقدرة أسبوعيًا بـ ٦ دولارات، لذا يمكن أن ينفق جيمي ٦ دولارات على الكعك والحليب في أي مزيج يختار.

يشرح شكل ٦-٦ الطرق الممكنة التي يستطيع بها أن ينفق جيمي هذه الأموال. بإمكان جيمي — وهو الأمر الذي لا يحدث — تخصيص ميزانية الكعك والحليب بأكملها للكعك — فيشتري ١٢ كعكة بسعر ٥٠ سنتًا للكعكة — أو للحليب ويشترى ٨ زجاجات بسعر ٧٥ سنتًا للزجاجة الواحدة. وهاتان النقطتان والنقاط الأخرى جميعها التي تقع بينهما — هذا الخط بأكمله الموضح في شكل ٦-٦ — يُطلق عليه خط الميزانية ويُعرف أيضًا بخط احتمالات الاستهلاك.

هذا هو الاسم المثالي لأن هذا الخط يعرض كل أنواع المزيج الممكنة بين الكعك والحليب التي يمكن أن يستهلكها جيمي مقابل ٦ دولارات.



شكل ٦-٦

في نهاية الأسبوع سيكون جيمي مع ذلك قد اشترى مزيجًا واحدًا فقط من الكعك والحليب. أيّ مزيج تظن أنه سيشتريه؟

سيشتري جيمي مزيج الكعك والحليب الذي سيمنحه أكبر منفعة إجمالية. ومن أجل معرفة هذا المزيج يمكن أن نبذل مجهودًا ذهنيًا خارقًا مقترحين سلسلة من الأعداد، إلا أن هناك أسلوبًا أسهل بكثير معروضًا في شكل ٦-٧ الذي مثلنا فيه منحنيات السواء الخاصة بجيمي وخط ميزانيته.



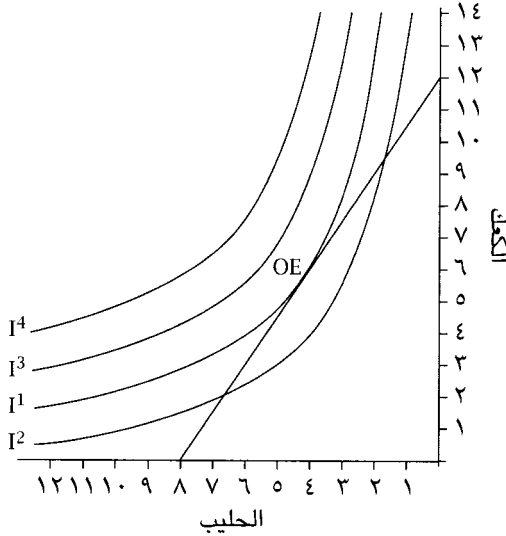
توضيح اقتصادي

خط الميزانية أو خط احتمالات الاستهلاك يعرض نطاق أنواع المزيج بين سلعتين يستطيع المستهلك شراءهما في حدود ميزانيته، ونقطة التوازن الأمثل للمستهلك هي نقطة تقع على أعلى منحنيات السواء الذي يتلامس فقط مع خط الميزانية، فيكون ذلك هو مزيج المشتريات الذي تتساوى فيه المنفعة الحدية لكل دولار منفق على السلعتين.

في شكل ٦-٧ وضعنا خط احتمالات الاستهلاك الخاص بجيمي أعلى منحنيات السواء المتعددة. ويكشف هذا النقاب بوضوح عن مزيج الكعك والحليب الذي سيمنح

إلى أين يتجه المشترون؟ سلوك العميل

نقطة التوازن الأمثل لجيمي



شكل ٦-٧

جيمي المنفعة الكبرى في حدود ميزانيته أو — كما يقول الاقتصاديون — القيمة العائدة من استثماره: ست كعكات وأربعة أكواب حليب. تقع هذه النقطة على منحنى السواء الأكثر ارتفاعاً الذي ستدفع الميزانية جيمي إليه، ويُطلق عليها نقطة التوازن الأمثل التي تتساوى عندها المنفعة الحدية لآخر دولار منفق على كل منتج.

(٣-٢) ماذا عن التغيرات؟

إن تغيرات سعر المنتجات والخدمات (مثل الكعك والحليب) وتغيرات دخل المستهلك (أو الحصص المتاحة له) سوف تغير هذه الصور والمواقف المتضمنة فيها. إن زيادة سعر أي من الكعك أو الحليب سوف تغير خط الميزانية. إذا ازداد سعر الكعك فسيكون جيمي قادراً على الحصول على أقل من ١٢ كعكة في الحصص المتاحة له المقدرة بـ ٦ دولارات، وسوف يتسبب ذلك في أن يتحرك/يلتف خط الميزانية إلى أسفل ويجعل نقطة التوازن الأمثل في شكل ٦-٧ من الصعب تحديدها. وزيادة سعر الحليب سوف يكون لها تأثير مشابه، علاوة على أن زيادة سعر كل من الكعك والحليب سوف تحرك خط الميزانية بأكمله إلى أسفل، وفي كل هذه الحالات سينتهي الأمر بأن يكون هناك منحنى سواء أكثر انخفاضاً، ونقطة توازن أمثل أكثر انخفاضاً أيضاً.

أما عن انخفاض سعر أي من الكعك أو الحليب أو كليهما فإنه سيكون له التأثير المعاكس، وسوف يحرك جيمني إلى منحني سواء أكثر ارتفاعاً، ونقطة توازن أكثر ارتفاعاً أيضاً.

إن تغيرات الدخل لها تأثيرات مشابهة فتحرك زيادة الدخل خط الميزانية بالكامل أي خط احتمالات الاستهلاك إلى أعلى، وانخفاض الدخل يحرك خط الميزانية بالكامل إلى أسفل. وعندما يتحرك الخط إلى أعلى ينتهي الأمر بأن يكون للمستهلك منحني سواء أكثر ارتفاعاً ونقطة توازن أكثر ارتفاعاً، وعندما يتحرك الخط إلى أسفل يكون المستهلك على خط سواء أكثر انخفاضاً وعند نقطة توازن أكثر انخفاضاً.



تنبيه اقتصادي

يبسط مثال الكعك والحليب موقفاً غاية في التعقيد يحاول فيه المستهلك — عند مواجهته عدداً هائلاً من الاختيارات — أن يزيد المنفعة الحدية لنفقاته، ودون شك إن نظرية المنفعة الحدية وتوازن المستهلك هي نظرية إلا أنه يحدث شيء شبيه إلى حد بعيد بهذه العملية في سلوك المستهلك.

لا يذهب المتسوق إلى المتجر ويشتري ٤٠ رطلاً من اللحم البقري دون شراء بطاطس حتى لو كان هو وعائلته يستمتعون بالفعل بتناول اللحم البقري. وفي مرحلة معينة سوف تتناقص المنفعة الحدية للحم البقري خاصةً إذا لم يكن لدى المتسوق بطاطس في المنزل. فكّر في سلة التسوق الكاملة المشتتة على السلع والخدمات التي تشتريها، ألا يوجد تحليل يُجرى وراء نطاق الوعي للمنفعة الحدية في سلوكك الشرائي؟

هناك دوافع أخرى لسلوك المستهلكين، وهذا لا شك فيه، وسوف نناقش بعضها في الفصل السابع من الكتاب، إلا أن آلية الاختيار اكتملت مناقشتها بين سطور مناقشة المنفعة والمنفعة الحدية وتوازن المستهلك؛ أعرف المستهلك هذا أم لم يعرف.

(٣) النقاط الرئيسية

- إن الطلب الإجمالي على منتج ما هو مجموع طلبات المستهلكين كافة.
- المنفعة هي القيمة أو الفائدة أو المتعة التي يحصل عليها الشخص مقابل شراء منتج ما، والمنفعة الحدية هي القيمة أو الفائدة أو المتعة التي يحصل

عليها الشخص نتيجة استهلاك كل وحدة إضافية من المنتج، وبعد مرحلة ما تتضاءل المنفعة الحدية مع كل وحدة إضافية مستهلكة.

- بصفة عامة ينخفض سعر أي سلعة إلى أن تعكس منفعة آخر وحدة مباعة منها، وإذا ارتفع السعر أي ارتفاع فإن آخر وحدة لا يمكن بيعها، وبهذه الطريقة يحصل المستهلك على فائدة أكبر من وحدات المنتج الأولى التي اشتراها لأن المنتج سَعر بالفعل طبقاً لمنفعته الحدية.

- تعرض منحنيات السواء لسلسلة من أنواع مزيج المشتريات (التي تتمثل في سلعتين) التي يقبل بها المستهلك جميعها على نحو متساو. وكل شيء عنده «سواء» بمعنى أنه سيكون سعيداً بقدر متساوٍ بأي مزيج من السلع ممثّل على المنحنى بيانياً.

- يعرض خط الميزانية أو خط احتمالات الاستهلاك نطاق أنواع المزيج بين سلعتين يستطيع شراءهما المستهلك في ظل حدود ميزانيته. والنقطة التي تقع على منحنى السواء الأكثر ارتفاعاً الذي يتلامس معه خط الميزانية؛ تتمثل في نقطة التوازن الأمثل للمستهلك، وهذه النقطة هي مزيج المشتريات التي يستطيع شراءها المستهلك والتي سوف تجعله يشعر بالسعادة البالغة، وتمثّل أيضاً نقطة تساوي المنفعة الحدية لكل دولار منفق على السلع.

- تؤثر تغيرات الأسعار والدخل على شعور المستهلك بالسعادة، حيث إن الأسعار الأقل، أو الدخل الأعلى، سوف تجعل المستهلك أيسر حالاً وقد حُدّدت هنا حالتا التيسر والتعسر بنقطتين على منحنى السواء الأكثر ارتفاعاً والأقل ارتفاعاً، وعلى المنحنيات الأكثر ارتفاعاً يملك المستهلك سلعة أكثر وعلى المنحنيات الأقل ارتفاعاً يملك سلعة أقل.

الفصل السابع

الجمع والطرح: الدخل والنفقات والاستثمار

في هذا الفصل

- مصادر الدخل
- الميل إلى الإنفاق وإلى الادخار
- دالة الاستهلاك
- الأثر المضاعف

في الفصل السادس ناقشنا سلوك المستهلكين الشرائي بالاستناد إلى رغباتهم واحتياجاتهم الفردية إلا أننا في هذا الفصل سننظر إلى المستهلكين على نطاق أوسع بصفتهم قوة دافعة في الاقتصاد.

وهذا أمر يستحق فعله إذ إن اختيارات المستهلكين المتعلقة بالقدر المفترض إنفاقه من دخلهم والقدر المفترض ادخاره تؤثر على نمو الاقتصاد، وعلى مدار الوقت تؤثر على حجمه. وهذا سبب انتقال مدخرات الأسر — كما نتذكر — إلى استثمار الشركات في الرأسمال المنتج الذي يحدد قدرة طويلة الأجل لاقتصاد ما على إنتاج سلع وخدمات.

(١) مصادر الدخل

تحصل الأسر على الدخل مقابل توفير عوامل الإنتاج للشركات التي هي الأساسيات المطلوبة لإنتاج سلع وخدمات. يعرف الاقتصاديون عوامل الإنتاج على أنها الأرض والعمل ورأس المال؛ تُعد الأرض واضحة وضوح الشمس، ولا تشمل الأرض الزراعية فقط بل تشمل أيضًا جميع الأراضي المخصصة للمصانع والمكاتب وصلات الوصول

والمغادرة والأغراض التجارية الأخرى، ويشير العمل إلى الجهد الإنساني المبذول بهدف إنتاج شيء أو إجراء خدمة مقابل الدفع.



توضيح اقتصادي

عوامل الإنتاج هي الأرض والعمل ورأس المال، ويشير رأس المال إلى الآلات والمعدات الإنتاجية وأي شيء مادي أنشئ من أجل صنع منتج آخر، والآلات والمعدات يُطلق عليها أيضًا السلع الرأسمالية بمعنى أنها السلع التي تنتج سلعًا أخرى.

يتطلب مصطلح رأس المال توضيحًا أكثر ويعرّف الاقتصاديون رأس المال على أنه أي منتج نشأ لصنع منتجات أخرى، ويشتمل رأس المال على المصانع والمعدات وأجهزة الكمبيوتر والأدوات والسيارات والطرق؛ أي: البنية التحتية الإنتاجية كاملة وعناصرها الفردية. ومن اللافت للنظر أن الاقتصاديين لا يضمنون رأس المال النقدي في تعريفهم لرأس المال بل رأس المال الإنتاجي فقط.

هناك «عامل» آخر بخلاف هذه العوامل؛ في أي نظام رأسمالي يعمل المنظم على تنظيم عوامل الإنتاج في شركة ما من أجل إنتاج منتج أو خدمة وبيعها وتسليمها إلى المستهلكين ويحصل — في أثناء ذلك — على ربح لنفسه وللمستثمرين، وتُعد الوظيفة التنظيمية هذه ضرورية في اقتصاد متقدم؛ لأن عوامل الإنتاج لا تنظم نفسها (ولا تستطيع حتى إن حاولت).

إن عملية تكوين رأس المال تنتج سلعًا رأسمالية، وتكوين رأس المال — أي إنشاء قدرة إنتاجية — يُعد خطوة أساسية لتطوير اقتصاد يمكن أن ينتج سلعًا وخدمات بخلاف المنتجات الزراعية ومنتجات الصناعات اليدوية. ويُطلق على تكوين رأس المال أيضًا استثمارًا كما أنه أيضًا الطرف I في معادلة $C + I + G$ التي عرّفها في الفصل الثاني. وكما سترى في الجزء الخامس إن تكوين رأس المال قضية ذات أهمية للاقتصاديات النامية في العالم التي تواجه تحدي جذب رأسمال نقدي ثم توجيهه إلى رأسمال إنتاجي.

يتلقى كل عامل من عوامل الإنتاج نوعًا معينًا من المدفوعات مع أنها جميعها نقود. فأصحاب الأراضي الذين يوفرون الأراضي يحصلون على «الإيجارات»، والعمال يحصلون على «الأجور» (أو المرتبات)، والرأسماليون الذين يوفرون رأس المال الإنتاجي

الجمع والطرح: الدخل والنفقات والاستثمار

جدول ٧-١: الدخل القومي (بالمليارات).

٢٠٠١	١٩٩٠	
٥٨٧٥	٣٣٥١	الأجور والمرتببات
٨٦٥	٤٣٠	الإيجارات
٦٥٠	٤٥٢	الفائدة
٧٣٢	٤٠٩	الأرباح
٨١٢٢	٤٦٤٢	الدخل القومي

المصدر: مكتب التحليل الاقتصادي، حسابات الدخل القومي والنتائج القومي.

(أو على نحو أكثر دقة الأموال التي تمول الرأسمال) يحصلون على «الفائدة»، والمنظمون الذين ينظمون عوامل الإنتاج يحصلون على «الربح».

لقد وضعت هذه المصطلحات بين علامات اقتباس لأن لكل منها معنى محددًا وكل منها يرتبط بالعامل الذي يُدفع مقابلته في عملية الإنتاج. يستخدم الاقتصاديون هذه الأنواع الأربعة من الدخل — الإيجارات والأجور والفائدة والأرباح — من أجل حساب الدخل القومي.

(١-١) عناصر الدخل القومي

الدخل القومي هو الإيجارات والأجور والفائدة والأرباح الإجمالية المدفوعة لعوامل الإنتاج في عام واحد وفيما يلي حسابات الدخل القومي للعامين ١٩٩٠ و ٢٠٠١.

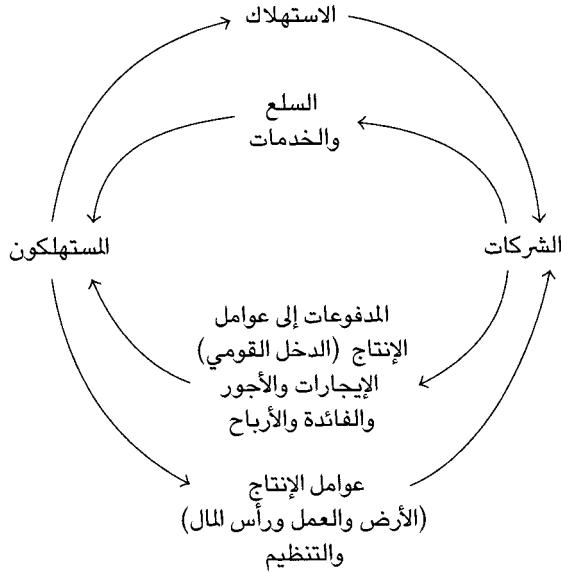
يعرض شكل ٧-١ كيف ترتبط هذه المدفوعات وعوامل الإنتاج إحداها بالآخرى وتتدفق خلال الاقتصاد.



توضيح اقتصادي

الدخل القومي هو القيمة الإجمالية للإيجارات والأجور والفائدة والأرباح التي تُدفع للأسر من أجل توفير عوامل الإنتاج في ربع سنة أو سنة كاملة.

الدخل القومي وعوامل الإنتاج



شكل ٧-١

في النصف السفلي من الرسم يوفر المستهلكون (الأسر) عوامل الإنتاج للشركات التي تقدم مدفوعات عوامل الإنتاج للمستهلكين في المقابل. وفي النصف العلوي يدفع المستهلكون للشركات ويحصلون على السلع والخدمات في المقابل. يعرض الرسم علاقة دائرية بين المستهلكين والشركات لأنها بالفعل دائرية؛ إذ تدفع الشركات إلى المستهلكين من أجل إنتاج سلع وخدمات ويدفع المستهلكون إلى الشركات مقابل الحصول على هذه السلع والخدمات. نظام مثمر؟ أم ماذا؟

(٢) الميل إلى الادخار وإلى الاستهلاك

الدخل الصافي هو القيمة التي تبقى بعد خصم الضرائب، وهناك شيئان فقط يمكن أن يفعلهما المستهلك بهذا الدخل؛ إما الإنفاق أو الادخار. وفي كلتا الحالتين يُعاد استخدام هذا الدخل في الاقتصاد ويصبح إما جزءًا من الاستهلاك — أي الطرف C في معادلة $C + I + G$ — أو جزءًا من الاستثمار؛ I في المعادلة ذاتها.

حتى الآن في هذا الكتاب قضيت وقتاً طويلاً في مناقشة الطلب إلا أننا سوف نناقشه مرةً أخرى في هذا الفصل. أولاً لنركز على جانب الاستثمار في إجمالي الناتج المحلي. إن الاستثمار في السلع الرأسمالية لا يمثل ببساطة انتعاشاً في إجمالي الناتج المحلي في العام الذي يحدث فيه الاستثمار، بل يمثل انتعاشاً للاقتصاد في السنوات التالية، وتذكر أن الاستثمار في السلع الرأسمالية يزيد القدرة الإنتاجية لاقتصادنا. عندما يدخر الأفراد جزءاً من دخولهم، إنهم يتمتعون عن الاستهلاك الحالي من أجل الاستهلاك المستقبلي، ويشترك المدخر في عملية الإشباع المتأخر هذه لمصلحته الخاصة وليس من أجل توفير المال للشركات لاستثماره. إنه يريد إجراء عملية شراء باهظة الثمن في الشهور أو السنوات التالية أو يريد أن يكون معه نقود وقت التقاعد. أما عن مشكلات الشركات الباحثة عن المال من أجل تمويل السلع الرأسمالية فهي أبعد ما تكون عن تفكيره.

والشركات بالمثل لا تهتم بموقف المدخر، ولا تفكر مطلقاً في الاقتصاد الأوسع نطاقاً وموضوع زيادة الاستثمار في معادلة إجمالي الناتج المحلي، بل تهتم بالنمو واللاحق بركب (أو تطوير) تكنولوجيا جديدة أو بناء مصنع أو مكتب جديد أو نشر منتج جديد في السوق.

أتذكر أن الديناميكيات غير الشخصية للعرض والطلب تصل إلى مبتغاها في السوق من خلال آلية السعر من أجل الوصول بالمستهلكين والمنتجين إلى نقطة توازن؟ بالمثل، تميز ديناميكيات الادخار والاستثمار في السوق عن طريق معدلات الفائدة (تكلفة الاقتراض) والبطالة ومستويات الدخل. والقليل جداً من المدخرات سوف يزيد معدلات الفائدة، أما فائض المدخرات فسوف يتسبب في انخفاض معدلات الفائدة. بالإضافة إلى أن القليل جداً من الاستثمار سوف ينتج بطالة، والاستثمار الزائد يتسبب في حدوث تضخم، ومن ثم يقلل القوة الشرائية للدخل.

(٣) الإنفاق أم الادخار؟

كما تتوقع، إن الأفراد الذين يحصلون على دخول مرتفعة يدخرون أموالاً أكثر من أولئك الذين يحصلون على دخول منخفضة، أما الفقراء فإنهم لا يدخرون على الإطلاق، بينما العائلات المندرجة أسفل فئات الدخل المرتفع هي المالكة لمعظم المدخرات.

أعرب الكثير من الاقتصاديين والمخططين الماليين وموظفي القطاع العام عن قلقهم في السنوات الأخيرة من أن معدل الادخار الشخصي الأمريكي — أي المبالغ

المالية الخاصة بالدخل الصافي التي يدخرها الفرد بدلاً من أن ينفقها — انخفض سريعاً بنسبة كبيرة على مدار الأعوام الثلاثين الماضية. وفي الواقع انخفض معدل الادخار الشخصي الكلي من ٨,٢ في المائة في السبعينيات إلى ٦,٧ في المائة في الثمانينيات وإلى ٣ في المائة في التسعينيات.

واقع اقتصادي

إن أولئك الذين أعربوا عن قلقهم بخصوص معدل الادخار عادةً ما يقلقون على رفاهية المدخرين طويلة الأجل (في الواقع غير المدخرين) أكثر من قلقهم على صناديق الاستثمار المشتركة التي يمكن الاستثمار فيها. ومع أن معدل الادخار الشخصي الأمريكي منخفض دون شك فإن هناك شيئين يجب وضعهما في الاعتبار إذا ما نظرنا إلى الأمر تاريخياً وبالمقارنة بمعدل الادخار الشخصي في دول أخرى (خاصة اليابان وألمانيا).

أولاً: لا يشتمل معدل الادخار على قيمة الأوراق المالية أو قيم المنازل أو يأخذهما في الاعتبار والكثير من غير المدخرين يملكون ثروة كبيرة في هذين الشكلين. وبينما لا تكون القيمة غير المدركة (أو الربح غير المتحقق Paper gain) مثلها مثل الأموال في البنك فإنها تُعد شكلاً من أشكال الثروة.

ثانياً: تجذب الولايات المتحدة — باعتبارها اقتصاداً ضخماً ومستقرًا ومزدهراً — رأسمال استثمار أجنبي أكثر من أي دولة أخرى في العالم، ويوفر هذا رأسمال استثمار للشركات حتى إن كان معدل الادخار الأمريكي منخفضاً.

إذن، يمكن أن نستنتج بصفة عامة أن الأمريكيين اليوم لديهم ميل أقل إلى الادخار، ومن ثم ميل أكبر إلى الاستهلاك مما كان لديهم في السبعينيات. ومتوسط الميل إلى الادخار مساوٍ لمعدل الادخار؛ إنه القيمة المدخرة في فترة ما مقسومة على الدخل الصافي في فترة ما. وبالمثل إن متوسط الميل إلى الاستهلاك هو الإنفاق الاستهلاكي في فترة ما مقسومًا على الدخل الصافي في هذه الفترة.

يزيد الميل المتوسط للادخار بزيادة الدخل، وينطبق هذا على أسرة واحدة وعلى السكان بصفة عامة. وبالمثل يقل الميل المتوسط إلى الإنفاق بزيادة الدخل، وعند أقل مستويات الدخل تكون المدخرات سالبة، بمعنى أن الأفراد يقتربون للوفاء باحتياجاتهم، وعندما يزيد الدخل يدخر الأفراد بصفة عامة جزءاً أكبر بصفة متزايدة من دخولهم.

الجمع والطرح: الدخل والنفقات والاستثمار

جدول ٧-٢: الميل المتوسط والميل الحدي للاستهلاك والإنفاق (لأسرة واحدة افتراضية).

(١)	(٢)	(٣)	(٤)	(٥)	(٦)	(٧)
الدخل الصافي	المبلغ المنفق	المبلغ المدخر	الميل المتوسط للاستهلاك	الميل المتوسط للادخار	الميل الحدي للاستهلاك	الميل الحدي للادخار
١٠٠٠٠	١١٠٠٠	١٠٠٠٠	١,١٠	٠,١٠	—	—
٢٠٠٠٠	٢٠٠٠٠	٠	١,٠٠	٠	٠,٩٠	—
٣٠٠٠٠	٢٨٥٠٠	١٥٠٠	٠,٩٥	٠,٠٥	٠,٨٥	٠,١٥
٤٠٠٠٠	٣٦٠٠٠	٤٠٠٠	٠,٩٠	٠,١٠	٠,٧٥	٠,٢٥
٥٠٠٠٠	٤٢٥٠٠	٧٥٠٠	٠,٨٥	٠,١٥	٠,٦٥	٠,٣٥
٦٠٠٠٠	٤٨٥٠٠	١١٥٠٠	٠,٨١	٠,١٩	٠,٦٠	٠,٤٠
٧٠٠٠٠	٥٤٠٠٠	١٦٠٠٠	٠,٧٧	٠,٢٣	٠,٥٥	٠,٤٥
٨٠٠٠٠	٥٩٠٠٠	٢١٠٠٠	٠,٧٤	٠,٢٦	٠,٥٠	٠,٥٠

مع ذلك، وكما هي الحال دائماً في الاقتصاد، يُعد الميل الحدي للاستهلاك والميل الحدي للادخار أكثر أهمية من المتوسطات. والميل الحدي للاستهلاك هو النسبة المئوية لدولار إضافي من الدخل الصافي سوف ينفقه الفرد أو الأسرة أو السكان. أما الميل الحدي للادخار فهو النسبة المئوية للدولار الذي سيُدخر، وكما سترى عندما تطلع على السياسة المالية الحكومية في الجزء الثالث يشتمل الميل الحدي للاستهلاك والإنفاق — وقيم هذين الميلين عند مستويات مختلفة للدخل — على معانٍ ضمنية غاية في الأهمية للسياسة الاقتصادية.

لفهم الميل إلى الاستهلاك أو الميل إلى الادخار، دعنا نركز على أسرة واحدة (ولتكن أسرة هوبستويدلز). فيما يلي، الميلان المتوسط لادخار واستهلاك الخاصان بأسرة هوبستويدلز وميلهما الحدي للاستهلاك والادخار.

سأشير إلى الأعمدة بالأرقام وأنا أرشدك في رحلتنا عبر هذا الجدول.

تتسم الأعمدة الثلاثة الأولى بالمباشرة؛ حيث العمود ١ هو الدخل الصافي أي دخل أسرة الهوبستويدلز بعد خصم الضرائب على مدار سنوات إحراز التقدم في وظائفهم وارتفاع دخولهم، والعمود ٢ يوضح المبلغ من الدخل الصافي الذي أنفقوه سنوياً بالدولار، ويعبر العمود ٣ عن المبلغ من الدخل الصافي الذي ادخروه سنوياً.

لاحظ أنه في العام الأول كان دخلهم الصافي ١٠٠٠٠ دولار وقد اقترضوا ١٠٠٠ لإنفاقها، وفي هذا العام أدركوا ما يطلق عليه الاقتصاديون «الادخار السالب» Dissavings لمبلغ ١٠٠٠. وفي العام التالي حصلوا على ٢٠٠٠٠ بعد خصم الضرائب وأنفقوا المبلغ بأكمله وهذا يعني على أي حال أن مبلغ ٢٠٠٠٠ هو نقطة التعادل الخاصة بهم — مستوى الدخل الصافي الذي لا يدخرون عنده ولا يقترضون — وبعد نقطة التعادل هذه يبدأون في ادخار نسبة من دخلهم الصافي كل عام.

ها نحن قد خصصنا جزءًا كبيرًا لمناقشة المبالغ المالية بالدولار.

يوضح العمود ٤ النسبة المئوية (المعبر عنها بقيمة عشرية) للدخل الصافي الإجمالي المنفق هذا العام. وحُسبت هذه النسبة عن طريق قسمة القيمة الموجودة في العمود ٢ على القيمة الموجودة في العمود ١. ويوضح العمود ٥ النسبة المئوية للدخل الصافي (معبرًا عنه أيضًا بقيمة عشرية) التي تدخرها عائلة هوبستويدلر هذا العام، وحُسبت هذه القيمة بقسمة القيمة الموجودة في العمود ٣ على القيمة الموجودة في العمود ١.

في العام الأول تشير النسبة المئوية للميل المتوسط للإنفاق البالغة ١١٠ في المائة إلى أن الأسرة أنفقت أموالًا أكثر مما حصلت عليها بنسبة ١٠ في المائة، وتعاذلت هذه القيمة المالية بنسبة الميل إلى الادخار السالب البالغة ١٠ في المائة.

عندما تزيد الدخل يقل الميل المتوسط للاستهلاك ويزداد الميل المتوسط للادخار وينطبق هذا على معظم الأفراد، حيث إن الأسر ذات الدخل المرتفعة تدخر أموالًا أكثر من ذوي الدخل الأقل، ولا يرجع ذلك فقط إلى أنهم يحصلون على أموال أكثر، بل إلى أنهم أيضًا يدخرون نسبة من دخولهم أكبر من الأسر ذات الدخل الأقل.

مرة أخرى عدنا إلى قضية ما يحدث على هامش ظاهرة اقتصادية. في علم الاقتصاد يعني مصطلح حدي عادةً «وحدة إضافية» أو «قدرًا إضافيًا» والميل الحدي للاستهلاك — الذي أُدرج لمستويات دخل متعددة في العمود ٦ — يشير إلى النسبة المئوية للدخل الإضافي المنفق. والميل الحدي للاستهلاك يُحسب بقسمة الزيادة في الاستهلاك عن المستوى السابق للاستهلاك (في العمود ٢) على الزيادة في الدخل عن المستوى السابق (العمود ١).

في الجدول المعروض، تختلف الزيادة في الاستهلاك من مستوى إلى الذي يليه. على سبيل المثال عند مستوى الدخل البالغ ٤٠٠٠٠ دولار بلغت الزيادة في الاستهلاك عن العام السابق ٧٥٠٠ دولار وهذا المبلغ يعادل مبلغ ٣٦٠٠٠ دولار المنفق عند

مستوى الدخل البالغ ٤٠٠٠٠ دولار مطروحًا منه مبلغ ٢٨٥٠٠ دولار المنفق العام السابق. وزيادة الدخل دائمًا ما تكون ١٠٠٠٠ دولار في العمود ١ من ثم فإننا نقسم ٧٥٠٠ على ١٠٠٠٠ ونحصل على ميل للاستهلاك يبلغ ٠,٧٥ وهو الموضح في العمود ٦.

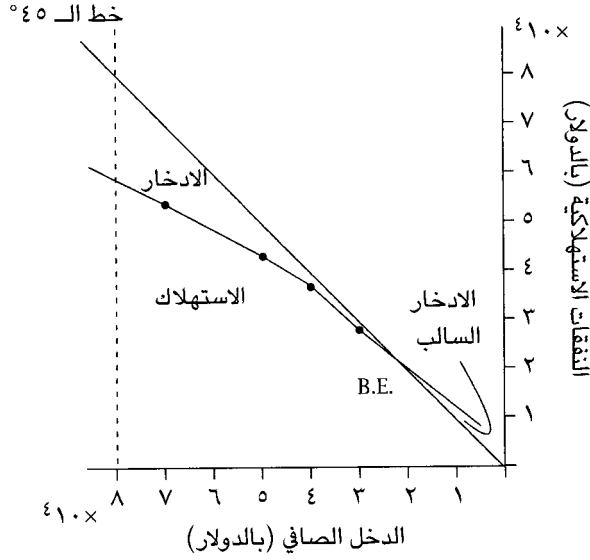
تكمّن الإجابة عن السؤال التالي في الميل الحدي للاستهلاك: إذا حصل المرء على دولار آخر إضافي من الدخل، فما القدر الذي سينفقه منه؟ في جدول ٧-٢ استخدمت زيادة للدخل تبلغ ١٠٠٠٠ دولار لتوضيح المثال وجعله أكثر واقعية إلى حد ما. (لا يفكر أحد في الواقع في زيادة الدخل بمقدار دولار واحد سوى الاقتصاديين.) كما يبين الجدول يقل الميل الحدي للاستهلاك بزيادة الدخل، علاوةً على أنه ما إن يصل الدخل إلى مستويات أعلى — وهذه نقطة أساسية — حتى يكون الميل الحدي للاستهلاك عادةً أقل من الميل المتوسط للاستهلاك. والسبب وراء ذلك بسيط، إذ عندما يزداد الدخل يُدخّر مبلغ أكبر من هذا الدخل الإضافي ويُنفق مبلغ أقل؛ بعبارة أخرى ينفق الأفراد مبلغًا من الـ ١٠٠٠٠ دولار الذي يكسبونه بالزيادة من ٢٠٠٠٠ دولار إلى ٣٠٠٠٠ دولار أكبر مما ينفقونه من المبلغ نفسه الذي يحصلون عليه بالزيادة من ٥٠٠٠٠ دولار إلى ٦٠٠٠٠ دولار.

يتمثّل الجانب الآخر للميل الحدي للاستهلاك في الميل الحدي للادخار. والميل الحدي للادخار — الموضح في العمود ٧ — هو النسبة المئوية للدخل الإضافي المدخّر، ويُحسب بقسمة الزيادة في المدخرات عن مدخرات العام السابق (في العمود ٣) على الزيادة في الدخل عن دخل العام السابق (في العمود ١)، وعندما يزداد الدخل يدخّر الأفراد نسبة من الدخل الإضافي أكبر من النسبة التي ادخروها عندما كانوا يحصلون على مبلغ أقل، من ثم فإنه بزيادة الدخل يزداد الميل الحدي للادخار. ولعائلة هوبستويدلز يزداد الميل الحدي للادخار في جميع الحالات بنسبة ٥٠ في المائة عند مستوى دخل الأسرة البالغ ٨٠٠٠٠ دولار.

(٣-١) دالة الاستهلاك

إن التمثيل البياني لبعض القيم المعروضة في جدول ٧-٢ سوف يمنحنا صورة أكثر وضوحًا عن كيفية ارتباط الاستهلاك والادخار بالدخل الصافي.

تخطيط الميل إلى الاستهلاك لإحدى العائلات



شكل ٧-٢

يمثل شكل ٧-٢ بياناً قيم الاستهلاك (على المحور الرأسي) كدالة للدخل الصافي (على المحور الأفقي) ويمثل الخط المنحني على الرسم البياني المبلغ المنفق من العمود ٢ عند المستويات المختلفة للدخل الصافي في العمود ١.

ماذا عن الخط الظاهر في الرسم البياني بزاوية قدرها ٤٥ درجة؟ يعرض هذا الخط ما يمكن أن يحدث إذا تساوى الاستهلاك والدخل الصافي دائماً؛ أي أنه يعرض ما يمكن أن يحدث إذا ما أنفق كل الدخل الصافي، ومن ثم يوضح أن الاستهلاك تبلغ قيمته ١٠٠٠٠ دولار عندما يكون مستوى الدخل الصافي ١٠٠٠٠ دولار، و ٢٠٠٠٠ دولار عندما يكون الدخل ٢٠٠٠٠ دولار، و ٣٠٠٠٠ دولار عندما يكون الدخل ٣٠٠٠٠ دولار وهكذا دواليك. إذا كان هذا هو ما يبينه الخط البالغ ميل زاويته ٤٥ درجة فإن الخط الذي يوضح أي انحراف عن خط الـ ٤٥ درجة سوف يمثل الاستهلاك الذي يكون أعلى أو أقل من الدخل الصافي.

تلك هي الحال هنا، وبالنسبة لعائلة هوبستويدلز يبلغ الاستهلاك ٢٠٠٠٠ دولار عند الدخل الصافي البالغ ٢٠٠٠٠ دولار، ويُطلق على هذا نقطة التعادل للأسرة، ولذا

فإنني أطلقت عليها BE وهذه النقطة هي التي يتساوى عندها الاستهلاك والدخل الصافي؛ أي النقطة التي يُنفق عندها الدخل الصافي بأكمله.

عند أي نقطة على دالة الاستهلاك على يسار نقطة التعادل توجد حالة ادخار سالب؛ إذا أنفقت الأسرة بإفراط من دخلها الصافي فلن تجد بدءًا من أن تقترض. وبالمثل على أي نقطة على يمين نقطة التعادل يكون هناك ادخار، وإذا أنفقت الأسرة أقل مما تحصل عليه كدخل فإنها تدخر هذا الفرق.

علاوةً على ذلك، سوف يعرض أيُّ خط رأسي مرسوم إلى أعلى من أي نقطة على محور الدخل الصافي (كما رسمت عند الدخل البالغ ٨٠٠٠٠ دولار) المنطقة الواقعة أسفل دالة الاستهلاك من أجل تمثيل النفقات الاستهلاكية، والمنطقة الواقعة بين دالة الاستهلاك وخط ٤٥ درجة لتمثيل المبلغ المدخر.

واقع اقتصادي

تدل دالة الاستهلاك ومناقشتنا هذه للميل إلى الاستهلاك وإلى الادخار ضمناً على أن الدخل هو المحرك الأساسي لسلوك الإنفاق والادخار. فالدخل هو أحد أهم العوامل إن لم يكن أكثرها أهمية، إلا أن هناك عوامل أخرى تؤثر على سلوك الإنفاق والادخار لعائلة أو دولة ما، مثلاً يكون للمعايير الثقافية دور مهم على مستوى الأسر والمستوى القومي.

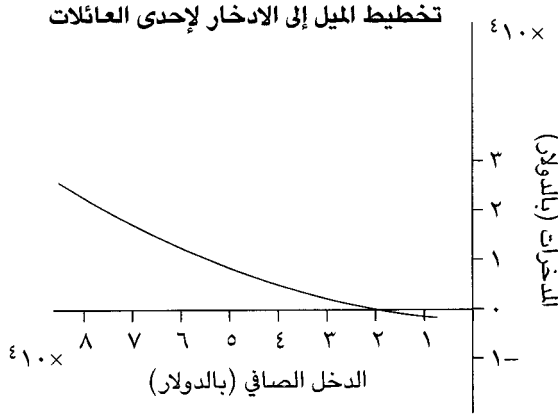
ولأنني عشت في كل من نيويورك سيتي ونيو إنجلاند فإنني أؤمن بأن المعايير الثقافية في نيويورك تجعل الأفراد يميلون إلى الإنفاق بحرية أكثر مما يفعلون في نيو إنجلاند. ويسعى بجد الكثير من مواطني نيويورك إلى تقديم أنفسهم للآخرين بأسلوب يتماشى مع ذوق العصر بل حتى مثير للإعجاب، وهذا يكلفهم نقوداً يمكن أن تدخر.

أما مواطنو نيو إنجلاند فهم يميلون إلى إلحاق قيمة أكبر بعبادة أسلافهم القديمة المتمثلة في الادخار، ويبدون بصفة عامة اهتماماً أقل (وأموالاً أقل) بذوق العصر.

(٣-٢) دالة الادخار

إذا كان لدينا دالة استهلاك فلا بد أن هناك دالة ادخار وسوف نلقي نظرة عليها بإيجاز لأنها بصفة أساسية الوجه الآخر لدالة الاستهلاك.

يوضح شكل ٧-٣ دالة الادخار لأسرة هوبستويدلز وقد مُثل المنحنى بيانياً استناداً إلى قيم الدخل الصافي والمدخرات المعروضة في جدول ٧-٢.



شكل ٣-٧

يعرض شكل ٣-٧ البالغ المالية بالدولار التي تدخرها العائلة البسيطة التي نحن بصدد التحدث عنها عندما يرتفع دخلها الصافي، وفي هذه الحالة يزداد الادخار بمعدل متزايد وهذا هو سبب انحناء الخط إلى أعلى بصورة طفيفة. لاحظ أيضاً أن الادخار أقل من الصفر عند مستوى الدخل البالغ ١٠٠٠٠ دولار ويرجع ذلك إلى الادخار السلبي الذي ناقشته فيما سبق، وعند مستوى الدخل البالغ ٢٠٠٠٠ دولار يصل الادخار إلى الصفر، ومن ذلك الحين فصاعداً يزداد الادخار بزيادة الدخل.

(٤) المستوى القومي

إن القضية الفعلية للسياسة الاقتصادية لا تتمثل فيما ستفعله أسرة هوبستويدلز بالدخل الإضافي، إنما ما ستفعله قطاعات كبيرة من السكان أو السكان كلهم بهذا الدخل.

بعبارة أخرى إننا في حاجة إلى دالة استهلاك للولايات المتحدة بأكملها، ويعرض جدول ٣-٧ القيم التي نحتاجها من أجل تمثيل الدالة بيانياً.

لاحظ أن معدل الادخار انخفض من ٧,٨ في المائة من الدخل الصافي عام ١٩٩٠ إلى ٢,٣ في المائة عام ٢٠٠١ ولم تكن التسعينيات حقبة الادخار للأمريكيين فعلاً.

يعرض شكل ٤-٧ العلاقة بين الدخل الصافي الأمريكي الفعلي والاستهلاك مدة الأعوام الاثني عشر بدءاً من ١٩٩٠ وحتى ٢٠٠١. ويُطلق على هذه العلاقة دالة

الجمع والطرح: الدخل والنفقات والاستثمار

جدول ٧-٣: الدخل الصافي والاستهلاك والادخار الشخصي (بمليارات الدولارات بسعر الصرف الحالي).

١٩٩٠	١٩٩١	١٩٩٢	١٩٩٣	١٩٩٤	١٩٩٥
٤٢٩٤	٤٤٧٥	٤٧٥٥	٤٩٣٥	٥١٦٥	٥٤٢٣
٣٩٥٩	٤١٠٣	٤٣٤١	٤٥٨٤	٤٨٥٠	٥١٢٠
٣٣٥	٣٧٢	٤١٤	٣٥١	٣١٥	٣٠٢
٧,٨%	٨,٣%	٨,٧%	٧,١%	٦,١%	٥,٦%

جدول ٧-٣: تابع.

١٩٩٦	١٩٩٧	١٩٩٨	١٩٩٩	٢٠٠٠	٢٠٠١
٥٦٧٨	٥٩٦٨	٦٣٥٦	٦٦٢٧	٧١٢٠	٧٣٩٣
٥٤٠٦	٥٧١٥	٦٠٥٤	٦٤٥٣	٦٩١٩	٧٢٢٤
٢٧٢	٢٥٣	٣٠٢	١٧٤	٢٠٢	١٧٠
٤,٨%	٤,٢%	٤,٧%	٢,٦%	٢,٨%	٢,٣%

المصدر: مكتب التحليل الاقتصادي، جداول حسابات الدخل القومي والنتائج القومي. (ربما تشمل القيم على أخطاء ناتجة عن التقريب.)

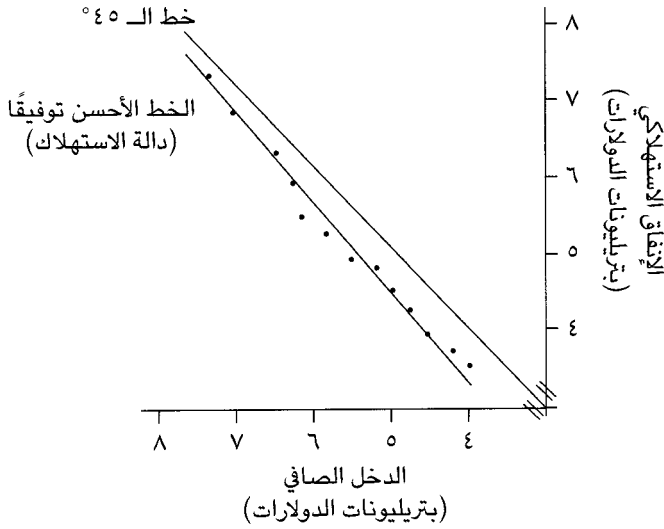
الاستهلاك؛ لأنها توضح الاستهلاك كدالة للدخل الصافي. لقد رسمت الخط الأحسن توفيقاً (الذي تعرفت عليه في الفصل الثالث) خلال نقاط البيانات الاثني عشر للأعوام الاثني عشر ليكون بمنزلة دالة الاستهلاك.

تمثل المنطقة بين دالة الاستهلاك والمحور الأفقي الخاص بالدخل الصافي الاستهلاك الإجمالي، وتمثل المنطقة بين دالة الاستهلاك وخط ٤٥ درجة الادخار. وباقتراب دالة الاستهلاك من خط ٤٥ درجة يعرض الرسم البياني بوضوح أن الادخار يقل بثبات على مدار هذه الفترة.

(٥) أهمية الاستثمار

حتى الآن ناقشت المستهلكين والأسر وطلب المستهلك ومدخرات الأسر وهكذا وركزت كثيراً على الاستهلاك — أي الطرف C في معادلة $C + I + G$ — مع ذلك فإننا الآن لا

دالة الاستهلاك الأمريكي
(١٩٩٠-٢٠٠١)



شكل ٧-٤

نجد بدءاً من أن نحول تركيزنا إلى الاستثمار، أي الطرف I في معادلة إجمالي الناتج المحلي، من أجل فهم كيف يعمل الاقتصاد بالفعل بصورة كاملة.

ستتذكر أن الاستهلاك يمثل حوالي ثلثي إجمالي الناتج المحلي، وهي نسبة كبيرة من الاقتصاد، إلا أن الاستثمار فعلياً يحدد النمو الاقتصادي وبصفة خاصة النمو الاقتصادي طويل الأجل. أولاً ضع في اعتبارك أن الاقتصاديين يعرفون الاستثمار بأنه استثمار في القدرة الإنتاجية تجريه الشركات. وهذا يتضمن بناء وتوسيع المصانع والمكاتب وشراء المعدات والسيارات، ويشمل أيضاً عنصراً آخر إضافياً يتمثل في زيادات مخزون السلع المفترض بيعها. ومع أن المخزون لا يُعد بصورة واضحة قدرة إنتاجية، فإنه نتاج هذه القدرة ومن ثم فإنه يمثل أصلاً مالياً يمكن استخدامه لحفظ المدخرات سيصل إلى المستهلكين.

تُعد القدرة الإنتاجية أيضاً أصلاً مالياً يمكن استخدامه لحفظ مدخرات الأفراد؛ إن الآلة ليست آلة ببساطة لأنها أداة تحول المواد الخام إلى منتجات قابلة للاستخدام والبيع وتتطلب أيضاً عامل تشغيل وعامل صيانة ومديرًا وعاملاً لحزم المنتجات في

صناديق وموظف مبيعات لبيعها وسائناً لتوصيلها إلى المستهلكين وموظفاً آخر في خدمة العملاء لشرح كيفية استخدامها ... إلخ، أفهمت الفكرة؟ إن معظم الدخل الذي تحصل عليه الأسر لتنفقه يأتي من الشركات، وعندما تستثمر الشركات في الآلات والمعدات فإنها تخلق وظائف ودخولاً، وعندما تتوقف عن الاستثمار فيها فإنها تقلل التوظيف والدخول.

بالنسبة لأي اقتصادي يُعد طلب المستهلكين حقيقة معروفة إلى حد ما. فمن منا لا يريد سيارة جديدة ومطبخاً جديداً وملابس جديدة وإجازات ووجبات بالمطعم وتليفزيوناً بشاشة بلازما؟ تكمن المشكلة في أن كل هذه الأشياء تكلف أموالاً — دخلاً صافياً — وتأتي الدخول من التوظيف، والتوظيف ينبع بوجه عام من الشركات. وإن لم تستثمر الشركات في القدرة الإنتاجية فمن المؤكد أنها لن تحتاج إلى المزيد من الموظفين.

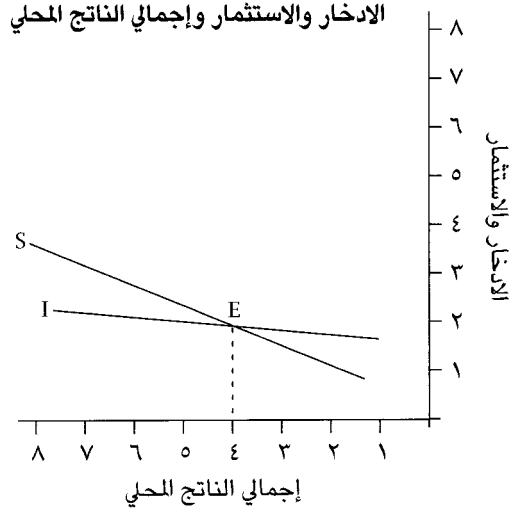
بهذا لا يُعد الطلب الاستهلاكي دافعاً للاقتصاد، بل إنه حقيقة معروفة وصحيح أنه يتذبذب إلى حد ما إلا أن الاقتصاديين ليس لديهم مشكلة في توقع الاستهلاك. أما الاستثمار فهو موضوع آخر وقرار أطول أجلاً؛ قرارٌ يُتخذ بتعمد أكبر من قرار تناول الطعام في الخارج الليلة أو شراء أريكة جديدة. إنه يعتمد على الأرباح التي يُعاد استثمارها عادةً في القدرة الإنتاجية ويعتمد على معدلات الفائدة، بل إنه يعتمد أكثر من أي شيء آخر على التوقعات والتقديرية المستقبلية، وكثيراً على المستقبل البعيد إذ إن الأمر يمكن أن يستغرق من ثلاث إلى خمس سنوات لتنظيم مصنع وتشغيله.



تنبيه اقتصادي

عندما يشتري مستثمر أسهم رأسمال أصدرت بالفعل، فإن النقود لا تذهب إلى الشركة التي أصدرت الأسهم وإنما تذهب إلى الطرف الذي كان مالكا للأسهم. وأسهم رأس المال الجديدة فقط التي باعتها الشركة هي التي تدر نقوداً إلى الشركة لاستخدامها للتوسع.

علاوة على ذلك تُتخذ قرارات استثمار الشركات بصفة مستقلة عن قرارات الإنفاق مقابل الادخار التي تتخذها الأسر، وهذا يعني أن مبلغ الاستثمار الذي تريد



شكل ٥-٧

أن تجريه الشركات ربما لا يتوافق مع مبلغ الادخار الذي تريد الأسر ادخاره ولهذا أيضاً معانٍ ضمنية للاقتصاد.

(١-٥) عدم التوافق بين الادخار والاستثمار

عندما تريد الشركات الاستثمار أكثر أو أقل مما تريد الأسر ادخاره أو عندما تريد الأسر ادخار أكثر أو أقل مما تريد الشركات استثماره، يصبح لدينا عدم توازن. وكما رأيت في حالة العرض والطلب على السلع والخدمات عندما يحدث عدم توازن فإن القوى الاقتصادية تدفع المشتريين والبائعين تجاه نقطة توازن.

يحدث موقف مشابه عندما يتعلق الأمر بالادخار والاستثمار ويعرض شكل ٥-٧ هذا الموقف.

لاحظ أنه في شكل ٥-٧ يرتفع كلا الخطين — الخط S الذي يمثل الادخار والخط I الذي يمثل الاستثمار — إلى أعلى (من جهة اليمين). وهذا يوضح العلاقة الإيجابية بين الادخار ونمو إجمالي الناتج المحلي، والاستثمار ونمو إجمالي الناتج المحلي. يزداد كل من الادخار والاستثمار بزيادة إجمالي الناتج المحلي، وبالمثل يزداد إجمالي الناتج المحلي بزيادة الادخار والاستثمار، من ثم فإننا ليس لدينا منحنى طلب منحدر إلى أسفل للاستثمار في هذا الموقف.

إلا أننا لدينا عدم توافق بين الادخار والاستثمار، وعند مستويات إجمالي الناتج المحلي إلى يمين نقطة التوازن "E" تُعد المدخرات أكبر من الاستثمار، إذ إن الأسر تدخر أكثر مما تريد الشركات استثماره. ما القوى التي سوف تحرك الاقتصاد تجاه إجمالي ناتج محلي متوازن؟

إذا كانت الأسر تدخر أكثر مما تريد الشركات استثماره فإنهم لا ينفقون أموالهم، لأن المستهلكين يرفضون الشراء أو الإنفاق أو يضعون أموالهم في البنوك بدلاً من إنفاقها، وهذا يعني أن مخزون السلع سيتراكم وأن الشركات ستقلل الإنتاج، وسوف يُسرح الموظفون وتتوقف الماكينات عن العمل، إلى جانب أن الاستثمار — توسع القدرة الإنتاجية — سوف يتوقف عندما لا يشتري الأفراد السلع المنتجة بالفعل. وعندما يحدث تسريح الموظفين سيبدأ الدخل في الانخفاض وكذلك المدخرات، ونتيجةً لذلك سوف ينكمش إجمالي الناتج المحلي ويتجه إلى اليسار تجاه مستوى التوازن. على النقيض من ذلك، عند مستويات إجمالي الناتج المحلي إلى يسار نقطة التوازن "E" تدخر الأسر أقل مما تريد الشركات استثماره، وهذا يعني أنهم ينفقون بحرية أيضاً. فهم يشترون سلعاً وخدمات أكثر مما تستطيع الشركات إنتاجه في ظل قدرتها الإنتاجية العالية، ولا عجب أن الشركات ترغب في الاستثمار في المزيد من المصانع والمعدات!

إذا اشترى الأفراد منتجات أكثر مما تستطيع الشركات إنتاجها فإن الشركات ستبيع مخزونها وتضاعف إنتاجها، بالإضافة إلى أنها ستعين موظفين جددًا وتجعل الموظفين الحاليين يعملون ساعات إضافية وتشغل جميع الماكينات. وهذا من شأنه أن يزيد الدخل، وكما رأينا عندما تزداد الدخل تزداد المدخرات بفضل الميل الحدي المتزايد إلى الادخار، وهذا الإنتاج المتضاعف من شأنه أيضاً زيادة إجمالي الناتج المحلي الذي سيتحرك إلى اليمين تجاه نقطة التوازن.

يميل إجمالي الناتج المحلي المتوازن إلى أن يظل من الصعوبة بمكان تحقيقه، وفي الواقع هكذا يفضل التعامل معه، لأنه في المجتمع الرأسمالي المتمركز حول النمو دائماً نريد أن يتحرك إجمالي الناتج المحلي إلى اليمين وهو الاتجاه الذي يزداد حجمه فيه، ونريد أن تزيد الشركات العمالة والقدرة على نحو دائم حتى يظل الاقتصاد متنامياً. هل هذا يعني أننا نستطيع تحقيق ذلك عن طريق الإنفاق بدلاً من الادخار؟ إلى حد ما هذا صحيح وهذا جزء من سر نمونا الاقتصادي المستمر، إلا أن الادخار لا

بد أن يحدث أيضًا لتتوفر لدى الشركات الأموال للاستثمار ولا بد من وجود فرص مربحة أيضًا لتستطيع الشركات اتخاذ قرار الاستثمار. يُعد الاستثمار مهمًا كأهمية الإنفاق الاستهلاكي للاقتصاد، وفي القسم التالي والأخير من هذا الفصل أريد أن أوضح لك سببًا آخر لهذا الأمر.

(٦) التضاعف: كيف يتدفق الاستثمار خلال الاقتصاد؟

في القسم السابق علمت أن أي زيادة في الاستثمار تسبب زيادة في التوظيف والدخل، وأن قلة الاستثمار تسبب قلة التوظيف والدخل. ما لم أخبرك به هو أن تأثير زيادة الدولار الواحد أو نقصانه في الاستثمار هو تأثير أكبر في الواقع من تأثير الدولار نفسه، حيث إن التأثير على إجمالي الناتج المحلي يتضاعف. بعبارة أخرى لا يزيد ببساطة الاستثمار الذي تجريه الشركة والبالغ ١٠٠٠٠ دولار الطرف I (الاستثمار) في معادلة $C + I + G$ ومن ثم إجمالي الناتج المحلي بمبلغ ١٠٠٠٠ دولار إذ إنه يزيد إجمالي الناتج المحلي بضعف هذا المبلغ، وهذا هو سبب تسمية هذا التأثير بالأثر المضاعف Multiplier Effect.



توضيح اقتصادي

يشير الأثر المضاعف إلى حقيقة أن زيادة الاستثمار تؤدي في النهاية إلى زيادة أو تقليل الدخل القومي بمبلغ أكبر من الزيادة نفسها، والمضاعف هو العدد الذي يعبر عن حجم هذا الأثر، على سبيل المثال إذا ما أدى الاستثمار البالغ ١٠٠ دولار في نهاية الأمر إلى زيادة الدخل القومي بمبلغ ٣٠٠ دولار إذن يكون المضاعف ٣.

وفيما يتعلق بهذا المفهوم التقني فإن الأثر المضاعف من السهل فهمه تمامًا؛ عندما تستثمر إحدى الشركات مبلغ ١٠٠٠٠ دولار من أجل توسيع المبنى الخاص بها فإنها تعين موظفين وتشتري مستلزمات وتدفع للحصول على تصاريح بناء ... وهكذا. وعندما يكتمل المبنى ستجهزه الشركة وتزوده بالأثاث وتعين موظفين للعمل فيه وتنظفه وتجري عمليات الصيانة وقت الحاجة.

لسوء الحظ للمضاعف مميزات وعيوبه. عندما تقرر إحدى الشركات أن تقلل بكميات كبيرة المخزون لديها وتقلل إنتاجها، فإنها سوف تشتري مستلزمات أقل

ووقودًا أقل وتسرح الموظفين. افترض أن الشركة تدخر ١٠٠٠٠ دولار عن طريق القيام بهذه الإجراءات ومن ثم فإن بائعي المستلزمات والوقود والموظفين المسرحين عن العمل يحصلون على أموال أقل من أجل دفع عجلة الاقتصاد مرة أخرى، ونتيجةً لذلك ينكمش الاقتصاد بما يزيد عن مبلغ ١٠٠٠٠ دولار الذي اختارت الشركة عدم إنفاقه.

يمثل المضاعف حالةً أخرى لارتباط كل شيء بكل شيء آخر في الاقتصاد، والاقتصاد نظام واحد ترتبط فيه جميع العناصر عاجلاً أم آجلاً بطريقة أو بأخرى.

(٧) النقاط الرئيسية

- لا بد من أن تنفق الأسر دخلها الصافي — أي دخلها بعد الخصم الضريبي — أو تدخره، والميل المتوسط إلى الاستهلاك هو النسبة المئوية من الدخل الصافي التي تنفقها الأسرة، والميل الحدي للاستهلاك هو النسبة المئوية من الدخل الإضافي التي تتجه نحو الاستهلاك.
- الميل المتوسط للادخار هو النسبة المئوية من الدخل الصافي الإجمالي التي تضعها الأسرة أو قطاع سكاني أو دولة في حساب الادخار، والميل الحدي للادخار هو النسبة المئوية للدخل الإضافي التي تتجه إلى حسابات الادخار.
- عندما يزداد الدخل يزداد الميل الحدي للادخار ويقل الميل الحدي للاستهلاك.
- يقوم بالادخار والاستثمار مجموعتان من المشاركين في الاقتصاد شديداً الاختلاف، وذلك لأسباب غير ذات صلة. ومن ثم فإن مستويات الادخار والاستثمار في الاقتصاد لا تتوافق إحداها مع الأخرى كثيراً، ومن ثم فإن القوى المرتبطة بالإنتاج والتوظيف والدخل عادةً ما تدفع الاقتصاد تجاه نقطة توازن تميل إلى أن يظل من الصعب تحقيقها.
- يضح المضاعف تأثير استثمار الشركات على الاقتصاد.

الفصل الثامن

شؤون الشركات

في هذا الفصل

- قرارات الإنتاج وكيف تُتخذ
- كيفية تحليل هيكل التكاليف بإحدى الشركات
- كل ما تود معرفته عن اقتصاديات الحجم
- كيف تتم عمليات الاحتكار وكيف تعمل الاتحادات الاحتكارية للمنتجين

بعد أن درسنا المستهلك بدقة لننظر بتأن إلى نظيره؛ المنتج. إن كل شيء يشق طريقه إلى السوق وكل سلعة أو خدمة معدة للبيع لا بد أن تُنتج بطريقة أو بأخرى. وفي عالم آدم سميث كان يُوجه الجزار والخباز وصانع الشمعدان في قرارات الإنتاج عن طريق «اليد الخفية» ذات الشهرة، مع ذلك فالاقتصاديون في العصر الحديث عملوا بجد لجعل هذه اليد مرئية على الأقل جزئياً.

في هذا الفصل سنتعرف معاً على كيفية اتخاذ قرارات الإنتاج وكيفية جمع التكاليف الثابتة والمتغيرة وكيف تصبح بعض الشركات ضخمة، بالإضافة إلى أننا سنتطرق بعمق إلى بعض الطرق التي تتدخل بها الشركات في السوق بهدف زيادة أرباحها.

(١) حقائق عن الشركات

تأخذ الشركات المدخلات التي تدفع ثمنها وتحولها إلى مخرجات (أو إنتاج) يُدفع لها مقابل الحصول عليها، وفي هذه العملية لا بد أن تحقق ربحاً. وكما يعرف أي شخص مسئول عن كشك لإعداد عصير الليمون فإنه لا بد من بيع الإنتاج للحصول على نقود أكثر مما دفعتها للحصول على المدخلات. والربح هو ما يتبقى بعد أن تُطرح

تكلفة المدخلات — الأرض والعمل والآلات والمعدات والمواد الخام والنقل وهكذا — من العائد الذي تحصل عليه مقابل المخرجات. (وفي الواقع لا بد أن تُطرح الضرائب أيضاً).

واقع اقتصادي

تميزت السياسة في الولايات المتحدة — مثلها مثل السياسة في أي مكان آخر — بالعداء تجاه الأرباح، وكما علمت في الفصل الأول توصل كارل ماركس إلى شيء جديد في هذا المجال اعتقاداً منه أن الشركات تحصل على الأرباح عن طريق استغلال الطبقة العاملة فقط.

مع أن بعض الآراء السياسية (آراء كارل ماركس مثلاً) عدائية للأرباح فإن الأرباح من وجهة نظر اقتصادية تُعد ضرورية؛ أولاً: يقدم منظمو المشروعات خدمة ذات قيمة عن طريق تنظيم عوامل الإنتاج، وإن لم يُعوضوا مقابل تقديم هذه الخدمة فلماذا إذن يقدمونها؟ ثانياً: تكافئ الأرباح منظم المشروعات لتحمله المخاطر ذات الصلة بالفشل. والإيجارات والأجور والفائدة أشياء تُضمن في العقود إلا أن الأرباح لا تُضمن، ولا بد من أن يُكافأ منظمو المشروعات على المخاطرة بوقتهم وتفكيرهم لإنتاج سلع وخدمات ربما تُباع وربما لا تُباع. ثالثاً: تشجع الأرباح الاستثمار وغالباً تُستخدم لشراء رأسمال إنتاج أكثر للشركة.

يحصل الكثيرون على معلومات خاطئة ليس فقط بخصوص الغرض من الأرباح بل أيضاً بخصوص مستوى الأرباح الذي تكسبه معظم الشركات. ومنذ سنوات أوضح البحث أن الكثير من الأمريكيين يعتقدون أن من ٢٠ إلى ٢٥ في المائة أو أكثر من عائد أي شركة يعود إلى الأرباح، بينما يبلغ متوسط الرقم الفعلي قرابة ٥ في المائة.

كيف تدير شركة تكاليفها؟ وكيف تجد شركة المزيج المناسب من عوامل الإنتاج؟ دعنا نعرف الآن.

(١-١) القرارات

لا بد أن يجمع كل صاحب شركة أو فريق إداري بين عوامل الإنتاج خاصة العمل ورأس المال بطريقة تدر أرباحاً. لنلق نظرة على شركة بسيطة للغاية في مجال زراعة المسطحات الخضراء، وهذا المجال كثيف العمالة Labor-intensive بعض الشيء وهو النقيض لأي مجال كثيف رأس المال Capital-intensive؛ لأنه يتطلب الكثير من الجهد الإنساني، إلا أن إنتاجية هذا العمل يمكن أن تزداد باستخدام الماكينات.

فإعطاء العمال آلة كهربية لجز العشب بدلاً من الآلة اليدوية، وجهاز نفخ أوراق الشجر بدلاً من المدمة (أداة جمع العشب) سيزيد من إنتاجيتهم.



توضيح اقتصادي

إن الشركة **كثيفة العمالة** هي التي تعتمد بصورة شديدة على العمالة باعتبارها مدخلًا أوليًا أكثر من اعتمادها على رأس المال. فالمطاعم ومعظم الشركات التي تقدم الخدمات الشخصية تُعتبر شركات كثيفة العمل، أما الشركات كثيفة رأس المال فإنها الشركات التي تعتمد اعتمادًا كبيرًا على المعدات أكثر من اعتمادها على العمل، ويُعد التعدين إلى حد بعيد صناعة كثيفة رأس المال.

مع ذلك فإن الآلات الكهربائية لجز العشب وجهاز نفخ أوراق الشجر أغلى ثمنًا من الأدوات اليدوية عند الشراء والتشغيل والصيانة. إن هذه الآلات من شأنها زيادة مصروفات التأمين بسبب زيادة خطورة التعرض للإصابة، وتستلزم معدات النقل إلى موقع العمل شاحنات أكبر تتطلب وقودًا وسائقين وتأمينًا. ويُعد سعر شراء المعدات والشاحنات وأقساط التأمين تكاليف جميعها ثابتة، وتتمثل التكاليف المتغيرة الرئيسية في العمل ووقود تشغيل المعدات.

افترض أنه على مدار السنوات القليلة الأولى من العمل حقق صاحب شركة زراعة مسطحات خضراء الأرقام الموضحة في جدول ٨-١.

رجاء المتابعة وأنا أرشدك في التعرف على هذا الجدول المهم. يعرض العمود ١ عدد الأكرات التي يمكن أن تزرعها الشركة في أسبوع مثلاً، ويوضح العمود ٢ التكاليف الثابتة التي تبلغ ٥٠٠٠ دولار، وهي ثابتة لأنها تظل كما هي مهما كان عدد الأكرات. هذا ويوضح العمود ٣ التكاليف المتغيرة — العمل والوقود والصيانة وهكذا — التي تزيد بزيادة عدد الأكرات المزروعة، ويرد في العمود ٤ — التكلفة الإجمالية — مجموع التكاليف الثابتة (الواردة في العمود ٢) والتكاليف المتغيرة (الموضحة في العمود ٣) لعدد معين من الأكرات.

والآن الجزء الشيق في الموضوع لأن رجل الأعمال دائماً ما يهتم بالتكاليف لكل وحدة وفي هذه الحالة فإن «وحدة» الإنتاج هي الأكر. وتعتبر التكلفة الحدية لكل أكر الموضحة في العمود ٥ عن الزيادة في التكلفة الإجمالية مقسومة على الزيادة في

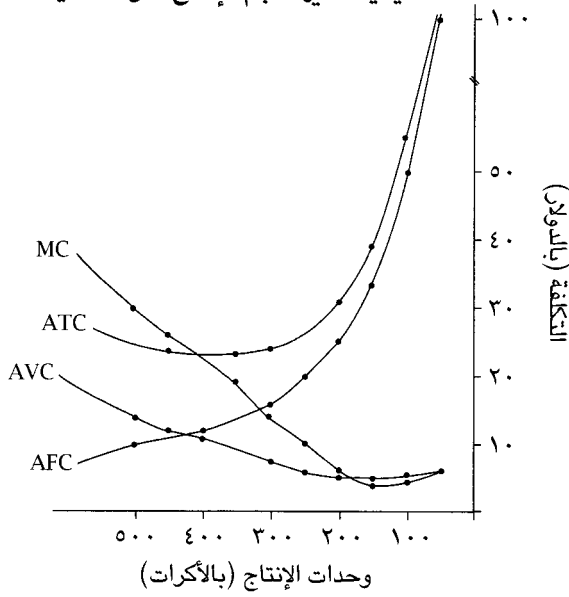
جدول ٨-١: التكاليف الثابتة والمتغيرة والإجمالية والحدية والمتوسطة.

(٨)	(٧)	(٦)	(٥)	(٤)	(٣)	(٢)	(١)
الكمية (بالأكرات)	التكاليف الثابتة	التكاليف المتغيرة	التكاليف الإجمالية	التكلفة الحدية للأكر الواحد	متوسط التكلفة المتغيرة	متوسط التكلفة الإجمالية	متوسط التكلفة الحدية
٠	٥٠٠٠	٠	٥٠٠٠	—	—	—	—
٥٠	٥٠٠٠	٣٠٠	٥٣٠٠	٦,٠٠	٦٠,٠٠	١٠٦,٠٠	١٠٦,٠٠
١٠٠	٥٠٠٠	٥٥٠	٥٥٥٠	٥,٠٠	٥٥,٥٠	٥٥,٥٠	٥٥,٥٠
١٥٠	٥٠٠٠	٧٥٠	٥٧٥٠	٤,٠٠	٣٨,٣٣	٣٨,٣٣	٣٨,٣٣
٢٠٠	٥٠٠٠	١٠٥٠	٦٠٥٠	٦,٠٠	٣٠,٢٥	٣٠,٢٥	٣٠,٢٥
٢٥٠	٥٠٠٠	١٥٥٠	٦٥٥٠	١٠,٠٠	٢٦,٢٠	٢٦,٢٠	٢٦,٢٠
٣٠٠	٥٠٠٠	٢٢٥٠	٧٢٥٠	١٤,٠٠	٢٤,١٧	٢٤,١٧	٢٤,١٧
٣٥٠	٥٠٠٠	٣١٥٠	٨١٥٠	١٨,٠٠	٢٣,٢٩	٢٣,٢٩	٢٣,٢٩
٤٠٠	٥٠٠٠	٤٢٥٠	٩٢٥٠	٢٢,٠٠	٢٣,١٣	٢٣,١٣	٢٣,١٣
٤٥٠	٥٠٠٠	٥٥٥٠	١٠٥٥٠	٢٦,٠٠	٢٣,٤٤	٢٣,٤٤	٢٣,٤٤
٥٠٠	٥٠٠٠	٧٠٥٠	١٢٠٥٠	٣٠,٠٠	٢٤,١٠	٢٤,١٠	٢٤,١٠

مساحة الأرض المقاسة بالأكرات. إذن التكاليف الإجمالية لمساحة أرض تبلغ ١٥٠ أكر تبلغ ٥٧٥٠ دولارًا، وفي هذا المبلغ زيادة قدرها ٢٠٠ دولار عن مستوى التكاليف السابق البالغ ٥٥٥٠ دولارًا. وإذا تكلفت الشركة ٢٠٠ دولار أخرى لزراعة ١٥٠ أكر بدلاً من ١٠٠ أكر فإن التكلفة الحدية لكل أكر تبلغ ٤ دولارات وهو مبلغ مساوٍ للمبلغ الإضافي البالغ ٢٠٠ مقسوم على الـ ٥٠ أكر الإضافية.

كلما ازداد الحجم قلت التكلفة الحدية لكل وحدة حتى مرحلة معينة. لاحظ أن التكلفة الحدية لكل وحدة في هذا المثال تقل إلى أدنى حد لها عند هذا الحجم البالغ ١٥٠ أكر، وبعد هذه المرحلة تزداد التكلفة الحدية وعند حجم الـ ٢٠٠ أكر ترتفع التكلفة الحدية مرةً أخرى إلى ٦ دولارات، وسوف نتعرف على سبب ذلك بعد برهة. متوسط التكلفة الثابتة الموضح في العمود ٦ هو التكلفة الثابتة المعروضة في العمود ٢ مقسومة على عدد الأكرات في العمود ١. يقل متوسط التكلفة الثابتة بزيادة الحجم، والسبب وراء ذلك بسيط، وهو أن متوسط التكاليف الثابتة هو التكلفة الثابتة لكل وحدة، وبزيادة عدد الوحدات وبقاء التكاليف الثابتة ثابتة فإن التكلفة

كيفية تأثير حجم الإنتاج على التكاليف



شكل ٨-١

الثابتة لكل وحدة لا بد أن تقل، وكلما ازدادت الوحدات التي تنتجها إحدى المعدات قل ثمن إنتاج كل وحدة.

أما متوسط التكاليف المتغيرة الموضح في العمود ٧ فهو التكاليف المتغيرة الموضحة في العمود ٣ مقسومة على الأكرات الإجمالية الموضحة في العمود ١. يقل متوسط التكلفة المتغيرة الذي هو التكلفة المتغيرة لكل وحدة أيضاً إلى أن يصل إلى مرحلة ما وبعدها يبدأ في الزيادة وسوف نرى سبب ذلك بعد برهة أيضاً. أخيراً متوسط التكلفة الإجمالية الموضحة في العمود ٨ هو التكلفة الإجمالية المعروضة في العمود ٤ مقسومة على عدد الأكرات، ويقل متوسط التكلفة الإجمالية الذي هو التكلفة الإجمالية لكل وحدة وبعدها يزداد.

يوضح شكل ٨-١ سلوك التكاليف المختلفة لكل وحدة عند مستويات إنتاج مختلفة.

لنبدأ بمتوسط التكاليف الثابتة الممثل بالمنحنى AFC. يقل متوسط التكاليف الثابتة بزيادة الحجم ولذا ينحدر المنحنى إلى أسفل بزيادة عدد الأكرات المزروعة.

في البداية يقل متوسط التكاليف المتغيرة الممثل بالمنحنى AVC ثم يزداد بزيادة الحجم، ويرجع هذا إلى قانون تناقص الغلة الذي ينص على أنه في حالة عدم تغير المدخلات الثابتة فإن الوحدات الإضافية من المدخل المتغير سوف تجني عوائد أعلى إلى مرحلة معينة، وبعد هذه المرحلة سوف ينتج كل مدخل إضافي إنتاجاً أقل، بعبارة أخرى سوف ينتج العامل الإضافي عند مرحلة معينة أقل مما ينتجه العامل الذي استُعين به قبله.

في مثالنا هذا سوف تؤدي إضافة المزيد من العمال في البداية إلى تمكين الشركة من زراعة مساحات أكبر. ويمكن أن ينفذ المزيد من العمال عملاً أكثر إلى أن يبدؤوا الاصطدام على نحو غير متوقع بعوامل معرقة. على سبيل المثال، إذا لم يكن لديهم معدات كافية فإن إسهامهم في الإنتاج سيكون أقل من إسهام العمال الذين يعملون باستخدام المعدات. (على سبيل المثال سيكونون قادرين فقط على التقاط أوراق الشجر يدوياً). إذا ما استمرت الشركة في إضافة عمال فإنهم في النهاية سيضعفون العملية الإنتاجية عن طريق دهن الحشائش والشجيرات ومن ثم لن يكون هناك ببساطة أراض كافية يعملون فيها.



توضيح اقتصادي

ينص قانون تناقص الغلة على أنه بعد مرحلة معينة سوف تجني كل وحدة إضافية من أي مدخل متغير إنتاجاً أقل من وحدة المدخل السابقة. وهذا المفهوم يشكل أيضاً أساس المنفعة الحدية المتناقصة التي يشهدها المستهلكون.

تنعكس غلة العمل المتناقصة في منحنى التكلفة المتغيرة AVC فتقل التكاليف المتغيرة في البداية إلا أنها تزداد بعد ذلك بنقص إنتاجية كل عامل مضاف. متوسط التكاليف الإجمالية هو مجموع متوسط التكاليف الثابتة ومتوسط التكاليف المتغيرة؛ أي أن العمود ٨ في جدول ٨-١ هو مجموع العمودين ٦ و٧. وبالمثل فإن المسافة بين منحنى متوسط التكلفة الإجمالية (ATC) والمحور الأفقي تساوي المسافة بين منحنى AFC والمحور الأفقي إلى جانب المسافة بين منحنى AVC ومنحنى ATC .

إليك الآن نقطة أخيرة: إن منحنى التكلفة الحدية MC يتقاطع مع منحنى متوسط التكلفة الإجمالية ATC عندما تتساوى تكلفة الوحدة الحدية مع تكلفة متوسط الوحدة. وبعد هذه المرحلة تزداد التكلفة الحدية — تكلفة إنتاج كل وحدة مضافة (كل أكر إضافي مزروع) — الأمر الذي يزيد بدوره متوسط التكلفة الإجمالية.

واقع اقتصادي

عادةً ما يدمج مديرو الشركات الصغيرة المدخلات الثابتة والمتغيرة معًا بصورة تلقائية، ويحسبون تكاليفها باستخدام المحاسبة بدلاً من استخدام علم الاقتصاد، إلا أن المديرين في عمليات التصنيع الثقيلة يحللون تكاليفهم بطريقة أكثر علمية.

على سبيل المثال إن مصنعي الشرائح الدقيقة مثل إنتل Intel وإيه إم دي AMD يعملون بجد لتقليل تكاليفهم، إذ تصل التكاليف الثابتة في الشركة إلى المليارات بالنسبة للمصانع والمعدات قبل أن تنتج الشرائح ولا بد أن ينتج مصنع الشرائح أكبر قدر ممكن منها من أجل توزيع هذه التكاليف الثابتة على الكثير من الوحدات قدر الإمكان. ومن أجل التحكم في التكاليف المتغيرة فإن كل شركة تنتج قدر استطاعتها من الشرائح من كل رقاقة سيليكون تعالجها.

تزعم شركة إنتل أن تكاليفها هي الأقل؛ لأن لديها مصانع أكثر تقدمًا تستطيع معالجة رقاقات سيليكون أكبر، وهذا يمكّن الشركة من إنتاج شرائح أكثر من كل رقاقة. وتدعي شركة إيه إم دي أيضًا أن تكاليفها هي الأقل لأن شرائحها أصغر وهذا يمكّن الشركة من إنتاج شرائح أكثر من كل رقاقة حتى من أصغرها.

يعتقد المحللون الخارجيون أن تكاليف الشركتين لكل شريحة متساوية تقريبًا، وبصرف النظر عن أي من الشركتين المنتجتين هي الأقل تكلفة، فإن كليهما تستخدم تحليلات اقتصادية غاية في التقدم؛ من أجل تحديد نوع المصانع المفترض بناؤها، وحجم الرقاقات المفترض معالجتها، والشرائح المفترض إنتاجها.

(٢) ما علاقة رجل الأعمال بكل ذلك؟

ماذا يعني كل هذا لصاحب الشركة؟

أولاً: لا بد من أن يفهم أي صاحب شركة هيكل التكاليف لشركته؛ أي تكاليف المدخلات الثابتة والمتغيرة المطلوبة لإنتاج مستويات مختلفة من الإنتاج.

ثانيًا: لا بد أن يجد صاحب الشركة المزيج المناسب من المدخلات الثابتة والمتغيرة، وبين الحين والآخر يُعد قرار استبدال رأس المال بالأفراد قرارًا «من السهولة بمكان اتخاذه». على سبيل المثال إن العامل الذي يستخدم جهاز نفخ أوراق الشجر سيكون أكثر إنتاجية من عاملين يستخدمان المدة.

ثالثًا: لا بد أن يقلل صاحب الشركة التكاليف الإجمالية باستخدام المزيج المناسب من المدخلات من أجل إنتاج الكمية المناسبة. ومزيج المدخلات الذي سيقبل التكاليف سيكون المزيج الذي يتساوى فيه المنتج الحدي للدولار الخاص بالمدخلات المتغيرة بالمنتج الحدي للدولار الخاص بالمدخلات الثابتة.



توضيح اقتصادي

المنتج الحدي للدولار هو قدر الإنتاج الإضافي المنتج باستخدام آخر دولار منفق على المدخل ويمكن حساب المنتج الحدي للدولار للمدخلات المتغيرة أو المدخلات الثابتة أو المدخلات الإجمالية.

وهنا يؤثر التحليل الحدي على المنتج بطريقة شبيهة بتأثيره على المستهلك، وسوف نتذكر أن المستهلك يزيد إشباعه الإجمالي عندما تتساوى المنفعة الحدية الناتجة عن آخر دولار أنفقه على إحدى السلع مع المنفعة الحدية لآخر دولار منفق على أي سلعة أخرى يشتريها، وإلا سيحصل على إشباع أكبر بتغيير مزيج السلع التي يشتريها، ومن المرجح تحوله إلى هذا المزيج.

ينطبق الأمر نفسه بطريقة أخرى على المنتج إذ يجب أن يتساوى المنتج الحدي لآخر دولار منفق على المدخلات المتغيرة مع المنتج الحدي لآخر دولار منفق على المدخلات الثابتة، وإلا سيحصل المنتج على إنتاج أكبر مقابل النقود المنفقة عن طريق تغيير مزيج المدخلات المتغيرة والثابتة، تمامًا مثلما يحصل المستهلك على إشباع أكبر عن طريق تغيير مزيج السلع التي يشتريها.

«الإنتاج» هو المنفعة التي يريد المنتج زيادتها مقابل النقود التي ينفقها على المدخلات المتغيرة والثابتة، ويحدث هذا عند حجم الإنتاج الذي يتقاطع عنده منحنى التكلفة الحدية MC مع منحنى متوسط التكلفة الإجمالية ATC. وفي شكل ٨-١ يبلغ مستوى الإنتاج ما يقرب من ٤٠٠ أكر، وفي النهاية سوف يزيد صاحب الشركة

الأرباح عن طريق إنتاج المستوى المناسب من الإنتاج بالسعر المناسب. وفي سوق تنافسية يجب أن تنتج الشركة التي تحاول زيادة أرباحها الإجمالية كمية إنتاج تتساوى عندها التكلفة الحدية للوحدة مع السعر.

فكر في هذا الأمر؛ إذا كانت التكلفة الحدية — التكلفة المتغيرة والثابتة الإجمالية — لآخر وحدة منتجة أكبر من سعرها إذن تخسر الشركة النقود المنفقة على آخر وحدة، وإذا كانت التكلفة الحدية أقل من السعر إذن لا تزيد الشركة أرباحها لأنها تنتج وحدات أقل مما تستطيع إنتاجها بربح. إن بمقدور الشركة تحقيق ربح إضافي ما دام العائد الحدي (الناتج من بيع وحدة إضافية أخرى) أكبر من التكلفة الحدية (الخاصة بإنتاج وحدة إضافية أخرى).

إذن الربح الإجمالي يزداد عندما تنتج الشركة مستوى الإنتاج الذي تتساوى عنده التكلفة الحدية للوحدة مع سعر الوحدة، إلا أن الأسعار — حتى أسعار العلامة التجارية نفسها الخاصة بالمنتج بالحجم نفسه — تتأرجح في الواقع في ظل تغيرات الطلب والظروف التنافسية ... وهكذا. من ثم فإن الشركة لا بد أن تستخدم استراتيجيات تسعير تضع في اعتبارها السوق الخارجية وكذلك التكاليف الداخلية.

(٢-١) ثلاث استراتيجيات تسعير

توجد ثلاث استراتيجيات تسعير أساسية تتمثل في: التسعير من خلال إجمالي التكلفة والربح Cost-plus pricing والتسعير التنافسي Competitive pricing والتسعير على أساس القيمة Value pricing.

في التسعير من خلال إجمالي التكلفة والربح توضع في الاعتبار تكلفة ما تبيعه — أي التكلفة الحدية الإجمالية — بعد ذلك تضيف الربح الذي تريد الحصول عليه وتكون النتيجة السعر. لذا إذا كانت زراعة أكر واحد ستكلف شركة زراعة المسطحات الخضراء ٢٥ دولارًا، وكان هدف الشركة تحقيق ربح قبل الخصم الضريبي لزراعة كل أكر يبلغ ٥ دولارات، إذن عليه تقاضي ٣٠ دولارًا عن زراعة كل أكر. (هناك طرق أخرى لتحديد السعر باستخدام التسعير من خلال إجمالي التكلفة والربح، إلا أن جميعها تعتمد على الحصول على ربح معين أعلى من التكاليف).

تُعد طريقة التسعير هذه مباشرة، بالإضافة إلى أنها تضمن حصولك على النقود مما تبيعه، إلا أنها لسوء الحظ لا تضمن أنك ستبيعه. ويعتمد نجاح هذه الاستراتيجية

للتسعير على تحديد ربح «معقول» والتحكم في التكاليف كما تعتمد على عدم تسعير المنافس لمنتجاته بأقل من قيمتها السوقية.

تهدف استراتيجية التسعير التنافسي إلى تسعير المنتج بأقل سعر مقارنة بجميع المنافسين المعروفين، وتُعد الأسعار المنخفضة إحدى طرق المنافسة بفاعلية، وبين الحين والآخر يكون التسعير التنافسي أساسياً. على سبيل المثال غالباً تنجح المؤسسة التي تباع بأقل سعر في مجال بيع المنتجات الأولية، ويرجع ذلك إلى أن السعر يصبح العامل المميز عندما لا تكون المنتجات نفسها مميزة.



توضيح اقتصادي

المنتج الأولي هو منتج لا يختلف من حيث الخصائص والأداء مهما يكن من بيعه، ويُعد الحديد الخام والفحم والخشب المنشور والأرز والكثير من المنتجات الأخرى المستخرجة من الأرض منتجات أولية.

إن التسعير التنافسي لا يُطبق فقط على المنتجات الأولية. ففي مجال البيع بالتجزئة مثلاً لا تُعد أجهزة التشغيل المحمولة للأقراص المضغوطة منتجات أولية، إلا أنه ما إن يقرر المستهلك أنه يريد شراء أحدها حتى يكون للسعر دور كبير فيما يتعلق بأي نوع يشتريه. إذن التسعير التنافسي يُعد شائعاً في مجال البيع بالتجزئة وفي الواقع يعرض بعض تجار البيع بالتجزئة تحطيم أي سعر آخر معلن عنه.

بصفة عامة، يعتمد نجاح استراتيجية التسعير التنافسي على الوصول إلى حجم إنتاج عال وتكاليف منخفضة، ومن المفضل أقل التكاليف في المجال. إذن بإمكانك الاستمرار في تحديد أقل سعر وفي الوقت ذاته تحقيق ربح. ويعتمد النجاح أيضاً على تجنب حرب الأسعار المدمرة.

استراتيجية التسعير على أساس القيمة هي البديل لجعل الأسعار معتمدة على التكاليف أو أسعار المنافسين، بل إنك في هذه الاستراتيجية تجعل الأسعار معتمدة على القيمة التي تقدمها للمستهلكين. وفي هذه الاستراتيجية تقدم قيمة كبيرة قدر الإمكان للمستهلكين وتحصل على ثمنها منهم. وفي ظل هذه الاستراتيجية تطلب سعراً عالياً وتبرره بتقديم قيمة كبيرة.



توضيح اقتصادي

في حرب الأسعار، يكرر كلا المتنافسين بيع سلعته بسعر أدنى من الآخر، ويحدث هذا عادةً في مجال بيع المنتجات الأولية، والمثال النموذجي على هذا محطتا بنزين تقعان في زاويتين متقابلتين. في حرب الأسعار يمكن أن ينتهي الأمر بكلا المتنافسين ببيع المنتج بخسارة، وعندما يحدث ذلك يحاول كل منهما إخراج الآخر من المجال و«الفائز» سيكون الطرف الذي يستطيع تحمل خسارة المال أطول وقت وهو لا يزال في المجال.

يُعد التسعير على أساس القيمة شائعاً في منتجات التكنولوجيا المتقدمة والرفاهية مثل الملابس والمطاعم والسيارات.

عملياً تأخذ الشركة في اعتبارها الاستراتيجيات الثلاث الخاصة بالتسعير، فعليك أن تفكر في التكاليف وإلا ستخسر أرباحك، وعليك أن تفكر أيضاً في أسعار المنافسين حتى إن لم تكن تنافسهم على السعر، ولا بد أن تضع في اعتبارك القيمة التي تقدمها للمستهلكين لأنه لا يهم ما تباع إذ يريد المستهلكون قيمة مقابل دفع أموالهم.

(٣) أسباب كبر حجم الشركات: غلة الحجم

لماذا تسيطر قلة قليلة من الشركات الضخمة على صناعات كثيرة في الولايات المتحدة؟ على مدار عقود سيطرت شركات السيارات الثلاث الكبرى — جنرال موتورز General Motors وفورد Ford وكرايسلر Chrysler — على السوق الأمريكية. والآن تشارك هذه الشركات السوق مع شركات أخرى أجنبية متعددة لصناعة السيارات تُعد ضخمة في دولها، مثل تويوتا Toyota وهوندا Honda اليابانيتين، ومرسيدس بنز Mercedes Benz وفولكس فاجن Volkswagen الألمانية، وفولفو Volvo السويدية، وغيرها الكثير.

علاوةً على أن هناك شركات ثلاث كبرى تسيطر على صناعة الحبوب هي: جنرال ميلز General Mills وكيلوغ Kelloggs وبوست Post، وتسيطر شركتا بروكتر آند جامبل Proctor & Gamble وكولجيت بالموليف Colgate Palmolive على مستحضرات العناية الشخصية مثل الصابون ومعجون الأسنان. وحلت محل المكتبات المستقلة سلاسل مثل بارنز آند نوبل Barnes and Noble وبوردرز Borders، وحلت محل

الصيدليات المحلية ومحلات نسخ الأوراق ومحلات بيع الهامبرجر الرخيصة سلاسل سي في إس CVS وكنيكوز Kinko's وماكدونالدز McDonald's على التوالي. أصبحت هذه الشركات جميعها ضخمة، ويرجع ذلك جزئياً إلى اقتصاديات الحجم وفي الكثير من الشركات هناك مميزات فعلية جداً للحجم الكبير، إلا أن ذلك لا ينطبق على كل شركة لأن هذا يعتمد على قدر زيادة مستوى الإنتاج عندما يزيد حجم الشركة. ويعني الحجم هنا حجم الشركة، إذ عندما تصبح الشركة أكبر (أو عندما يزيد حجمها) فمن الممكن أن تشهد اقتصاديات حجم ثابتة أو متناقصة أو متزايدة.

تعني اقتصاديات الحجم الثابتة أن زيادة الحجم بنسبة مئوية معينة تنتج عنها زيادة مساوية في الإنتاج. إذا ما ضاعفت حجم العملية فإنك تضاعف حجم الإنتاج وفي هذه الشركة لا يكون هناك اقتصاديات حجم حقيقية والكثير من مؤسسات تقديم الخدمات الشخصية تواجه هذا الموقف. إذا ضاعف صالون الحلاقة عدد الكراسي ومصففي الشعر فإنه من الصعوبة بمكان أن يتضاعف الإنتاج، وهذا لا يعني أن سلسلة صالونات حلاقة لا تستطيع التنافس بصورة أكثر فاعلية عن طريق تبني برنامج تدريب من الطراز الأول وعلامة تجارية قوية، ولا يعني أيضاً أن سلسلة صالونات حلاقة لا تستطيع أن تقلل تكاليفها عن طريق شراء إمدادات خاصة بالحجم، بل يعني أن إنتاج عشرة مصففين هو تقريباً ضعف إنتاج خمس مصففين على درجة المهارة نفسها.

اقتصاديات الحجم المتناقصة تعني أن الزيادة بنسبة مئوية معينة في حجم الشركة تعطي إنتاجاً تبلغ نسبته نسبة تقل عن نسبة زيادة الحجم. فإذا ضاعفت حجم العملية فسوف يزداد الإنتاج بما يقل عن ١٠٠ في المائة، وهذا مثله مثل عملية التناقص في الحجم التي «يصنع فيها الكثير من الطباخين طعاماً أقل». وتجد شركات كثيرة أن عدم الكفاءة تظهر في ظل الحجم الكبير ويصبح الأفراد أقل إنتاجية (ومن المحتمل أن يكون سبب ذلك قضاءهم وقتاً طويلاً في الاجتماعات)!

تعني غلة الحجم المتزايدة أن الزيادة بنسبة مئوية معينة في الحجم تنتج عنها زيادة أكبر في الإنتاج. إذا ما ضاعفت حجم العملية فإن الإنتاج يزيد بأكثر من الضعف، ويشير رجال الأعمال بصفة نموذجية إلى اقتصاديات الحجم المتزايدة باقتصاديات الحجم.



توضيح اقتصادي

تعني اقتصاديات الحجم المتزايدة أنه عندما يزداد حجم العملية بنسبة مئوية معينة يزداد الإنتاج بنسبة مئوية أكبر، وتعني اقتصاديات الحجم المتناقصة أنه عندما يزداد حجم عملية فإن الإنتاج يزداد بنسبة مئوية أصغر أو يقل، وتعني اقتصاديات الحجم الثابتة أن الزيادة في حجم إحدى العمليات ينتج عنها زيادة بالنسبة المئوية ذاتها في الإنتاج.

إن سبب زيادة حجم الشركات الضخمة يتمثل في اقتصاديات الحجم المتزايدة، بالإضافة إلى أنها تُعد السبب وراء سيطرة شركات ضخمة قليلة على صناعات كثيرة، وسبب تنبؤ كارل ماركس بأن معظم الصناعات ستسيطر عليها شركات ضخمة قليلة أو شركة واحدة ضخمة.

يمكن أن تكون غلة الحجم هائلة، وإليك الآن عوامل متعددة تسهم في اقتصاديات الحجم المتزايدة وتنتج عنها:

- **كثافة رأس المال:** في شركة تتميز بكثافة رأس المال بصورة كبيرة، يُعد الحجم الكبير ضرورياً لبقاء الشركة فضلاً عن نجاحها. وتعد الصناعات الاستخراجية (النفط والغاز والفحم والمعادن) صناعات كثيفة رأس المال إلى حد بعيد، كثافة تجعل من غير الممكن تشغيل مؤسسة صغيرة اقتصادياً، إذ تتطلب التكاليف الثابتة لحفارات الآبار ومعامل التكرير وخطوط الأنابيب حجم إنتاج كبير، وهذا الحجم الكبير من شأنه أن يقلل متوسط التكاليف الثابتة سريعاً، الأمر الذي يزيد فاعلية التكاليف.
- **شراء الكمية:** يقل متوسط التكاليف المتغيرة أيضاً في العديد من العمليات الكبيرة بفضل شراء الكمية. عادةً ما يحيل منتج الكمية الكبيرة عملية خفض التكاليف إلى مشتري الكمية الكبيرة في صورة الأسعار الأقل، ويمكن أن يخفض بدوره مشتري الكمية الكبيرة من المواد الخام أسعاره، ويتنافس بصورة أكثر فاعلية مع منتجي الكمية الأقل. بهذه الطريقة غالباً تدفع عمليات الكميات الكبيرة مؤسسات إنتاج الكمية القليلة خارج مجال العمل وبعدها — أحياناً — ترفع الأسعار عندما تكون المنافسة قد انقضت.
- **الكفاءات الإدارية:** تشتمل التكاليف الإدارية على الأقسام المالية وشؤون العاملين وتكلفة خطط مزايا العاملين ... وهكذا، بالإضافة إلى أنها تشمل

تكاليف ثابتة ومتغيرة. على سبيل المثال تحتاج كل شركة إلى نظام فوترة قائم على استخدام الكمبيوتر وشخص لإدارة هذا النظام، وهذه تكلفة ثابتة، وتحدث التكاليف المتغيرة عندما يزيد عدد المستهلكين ويكون من الضروري تعيين محاسبين. مع ذلك فهذه التكاليف لا تزيد بصورة نموذجية سريعاً كزيادة الإنتاج، ومن ثم فإن الحجم الكبير ينتج اقتصاديات حجم متزايدة في الإدارة.

- **التوزيع:** تكون بعض تكاليف النقل مثل تكلفة الشاحنات تكاليف ثابتة، وتكون تكاليف أخرى متغيرة مثل تكلفة البنزين، إلا أنه بصفة عامة كلما زادت المنتجات الممكن تسليمها مقابل التكاليف الثابتة زادت فاعلية العملية. تتوقع شركة جريت بير سبرينج ووتر Great Bear Spring Water، التي تقع في الساحل الشرقي والتي توفر المياه في زجاجات للمكاتب الحصول على مستهلكين جدد على طول مسارات التسليم المعروفة. وهؤلاء المستهلكون الجدد الذين يحصلون على زجاجات المياه على الطريق يقللون سريعاً تكاليف عملية التسليم التي تُعد إحدى أكبر التكاليف بالشركة.
- **السوق وقوة التسويق:** يمكن أن توزع عملية كبيرة تكاليفها التسويقية على عدد أكبر من المستهلكين، إلى جانب أن المعلنين الكبار يحصلون على خصومات كبيرة على الحجم من وسيلة الإعلام، وربما يكون من الأكثر أهمية من هذا وذاك أن العلامات التجارية الدولية تستفيد من «قوة العلامة التجارية» بسبب حجمها. ومن الأسهل لمعظم الأفراد أن يثقوا في أي علامة تجارية معروفة دولياً ويلاحظونها.

لقد حركت اقتصاديات الحجم الكثير من تاريخ الشركات على مدار القرن السابق، والكثير من الصناعات الأمريكية — مثل النفط والسيارات ومعالجة الأطعمة والخدمات المالية والسلع الاستهلاكية المعبأة والإعلان والبرامج — نشأت في ظل وجود منافسين كثيرين، وأصبح يتحكم فيها الآن شركات ضخمة قليلة.

قدمت الشركات الضخمة واقتصاد الإنتاج الضخم نطاقاً هائلاً من السلع والخدمات إلى المستهلكين بأسعار معقولة، إلا أن انحصار النفوذ والأرباح بين أكبر المشاركين في إحدى الصناعات يمكن أن يكون ذا أهمية بالغة.

واقع اقتصادي

يتضح الاقتصاد الشرس لاقتصاديات الحجم بصورة جلية إلى حد بعيد في مجال الزراعة؛ عام ١٩٣٥ بلغ عدد مزارع العائلات في الولايات المتحدة ما يزيد عن ٦,٥ ملايين مزرعة والآن أصبح هذا العدد يقل عن مليونين، والسبب الرئيسي لذلك هو عمليات الدمج في مجال الزراعة الناشئة أساسًا عن اقتصاديات الحجم. وإلى حد ما تُعد المزارع الكبيرة أكثر فاعلية من المزارع الصغيرة — وهو الأمر الذي يغفل التكاليف الاجتماعية — وشركات الاستثمار الزراعي الكبيرة، مثل كون أجرا ConAgra وكارجل Cargill وتايسون Tyson ودول Dole؛ تقلل تكاليف الإنتاج الغذائي سريعًا، ومن ثم الأسعار، وتجبر الشركات الأصغر على الانسحاب من المجال.

تحيط العواصف السياسية بمجال الزراعة لأن: أولاً: تملك جميع الدول المتقدمة برامج حكومية لتخفيف الصعوبات المالية التي يمر بها المجال والتي تنشأ من الطقس وتلف المحاصيل وقوى السوق، وهذه البرامج تكلف دافعي الضريبة الأموال، لكن بعضهم يستاء من الدفع. وثانيًا: يعتقد الكثير من الأمريكيين والأوروبيين والآسيويين — وليس جميعهم — أن مزارع العائلات يجب الحفاظ عليها كأسلوب حياة وخطط قوي في النسيج الاجتماعي.

وأخيرًا يمكن أن يتغير تعريف «الكفاءة» بمجرد وضع السلع في الاعتبار بمنأى عن تكلفة المدخلات. إن تكاليف وتأثير المبيدات الحشرية والهرمونات والتلف البيئي وجودة الأطعمة المنخفضة والأمراض المنقولة بالغذاء والعلاج غير الإنساني للحيوانات اعتُقد أنها أعلى في الزراعة واسعة النطاق، ومن ثم بينما قد ينتج عن اتساع النطاق كفاءة في المجال الزراعي فربما ينتج عنها أيضًا سلبيات خطيرة.

لنناقش الأساليب التي يمكن بها — وقد حدث بالفعل — استخدام السلطة المركزة وسوء استخدامها في الشركات.

(٤) الاحتكار واحتكار القلة

كما علمت في الفصل الرابع، إن ديناميكيات العرض والطلب في سوق حرة تُحدد من خلال آلية السعر، إلا أن هذا يحدث فقط عندما تكون هناك ضرورة لتنافس عدد كبير من الموردين على المستهلكين، والمستهلكون حينها «يزيدون» السعر أو «يخفضونه».

ماذا يحدث في حالة وجود مورد واحد أو القليل من الموردين فقط؟ في حالة المورد الواحد تصبح النتيجة احتكارًا، وفي حالة وجود قلة من الموردين تكون النتيجة احتكار القلة. أولاً سنناقش الاحتكار، وبعده احتكار القلة، ثم ننظر إلى كيفية عمل الاتحادات الاحتكارية للمنتجين.

(١-٤) الاحتكار: القوة الفردية

يحدث الاحتكار عندما يتحكم منتج واحد في عرض سلعة أو خدمة ليس لها بديل فعلي، وتكون عوائق دخول موردين جدد إلى المجال كبيرة. يفكر الكثيرون في الشركة المحتكرة على أنها شركة تحاول التحكم في صناعتها بصورة غير قانونية، وفي الواقع تنشأ الكثير من الشركات الاحتكارية لأكثر من سبب جيد. يحدث «الاحتكار الطبيعي» بسبب امتلاك مورد واحد العرض الكامل أو معظمه، أو إمداد مورد السوق بالسلع بتكلفة أقل من تكلفة منافسين متعددين.



توضيح اقتصادي

عوائق دخول موردين جدد إلى المجال هي شروط تجعل من الصعب على موردين جدد دخول المجال. وأي مجال يضع بعض العوائق لدخوله، إلا أنه في صناعات كثيرة تكون هذه العوائق قليلة فعلاً، كما هي الحال مثلاً في مجال وكالات التوظيف؛ حيث الحاجة إلى مكتب وتليفون والقليل من الوظائف المتاحة والنقود المخصصة للإعلانات المبوبة. مع ذلك فإن عوائق دخول موردين جدد إلى المجال تشير بصفة عامة إلى الموانع المهمة التي تعوق دخول أفراد جدد إلى الصناعة، وتتضمن هذه الموانع الوضع التاريخي والمميزات التكنولوجية وحماية براءة الاختراع وما شابه ذلك.

في أحوال كثيرة يحصل موردون فرديون على العرض لأسباب تاريخية؛ سيطرت شركة الماس دي بيرز De Beers على سوق الماس منذ عام ١٨٨٩ عن طريق التحكم في معظم مناجم الماس في العالم وعرض الماس الخام. وعلى مدار عقود ملكت شركة دان أند برادستريت Dun & Bradstreet ما يقرب من ٩٠ في المائة من مجال إعداد تقارير الائتمان التجاري؛ لأنها أنشأت هذا المجال في منتصف العقد الأول من القرن التاسع عشر واستمرت في بنائه.

ينتج عن اقتصاديات الحجم في بعض الصناعات تكلفة أقل للمستهلكين في حالة تقديم مورد واحد — غالباً منظم — الخدمات إلى السوق. حتى أواخر ثمانينيات القرن العشرين اعتُقد أن توليد الطاقة تجسد هذا المجال، واعتُبرت المنافسة بين شركات الكهرباء العامة غير فعالة بصفة متأصلة مقارنةً بالحال في ظل وجود شركة كهرباء واحدة تؤدي دورها في منطقة معينة وتخضع لمراقبة أسعارها. إلا أن مجال توليد الطاقة رُفعت عنه السيطرة الحكومية، وفتُح أمام قوى السوق التنافسية في مناطق معينة في تسعينيات القرن العشرين، ونتج عن ذلك نتائج مختلطة دون شك، إذ حُمِّل المستهلكون في كاليفورنيا مليارات الدولارات على يد المنتجين الذين خلقوا عجزاً متمعداً في الكهرباء لرفع أسعارها.

يتمركز نوع آخر من الاحتكار الطبيعي حول معيار تكنولوجيا فردي خاص بإحدى الصناعات، ويضمن المعيار الفردي حدوث توافق ويساعد المستخدمين في الحصول على أقصى استفادة من التكنولوجيا، وتُعد شركة مايكروسوفت Microsoft المثال الأفضل على ذلك. طورت هذه الشركة نظام التشغيل DOS الذي أتاح لأجهزة الكمبيوتر الشخصية تشغيل برامج تطبيقات، وكان نظام التشغيل DOS برنامجاً فردياً مكن مطوري البرامج من كتابة برامج إلى سوق كبيرة، وأنشأ البرنامج الشائع الذي قدمه نظام التشغيل DOS قاعدة عريضة مثبتة تسمح لمطور برامج ناجح بتوزيع تكاليفه على عدد هائل من المستخدمين، وكان هذا هو ما قدم الكفاءة الفعلية إلى سوق أجهزة الكمبيوتر الشخصية. وكان لنظام التشغيل Windows التأثير نفسه. يعتقد الكثيرون أن أسوأ جانب من جوانب الاحتكار يتمثل في الربح الزائد الذي تحصل عليه الشركة المحتكرة عن طريق طلب سعر أعلى من سعر السوق الحرة، وهذا سيئ إلا أن الأسوأ هو أن يحصل المستهلكون على كمية أقل من المنتج مما يحصلون عليه في سوق تنافسية. عادةً ما يضع الاحتكار حداً للعرض ويحرك منحني العرض إلى اليسار وهذا يزيد سعر «التوازن الإجمالي» على منحني الطلب. لذا يدفع المستهلكون سعراً أعلى من سعر السوق مقابل الحصول على كمية إجمالية من المنتج أقل من كمية السوق.

على مدار العشر سنوات السابقة أو ما يقرب من ذلك قضت الولايات المتحدة على الكثير من الشركات الاحتكارية، وقدمت قوى السوق إلى بعض الصناعات التي كانت سابقاً خاضعة للضوابط، مثل خدمة الاتصال التليفوني وتوليد الطاقة والسفر جواً، واختلطت النتائج. في مجال الاتصالات التليفونية نتج عن هذا الأمر ابتكار أكبر

وأسعار أقل مقابل الحصول على الخدمات، وفي مجال السفر جَوًّا نتج أيضًا عن الأمر أسعار أقل إلا أن التكاليف العالية جدًا ربما تجعل الصناعة غير مستعدة بصورة كافية لتعمل في بيئة تنافسية حقًا، وفيما يتعلق بمجال توليد الطاقة فإنه لم يتوصل بعد إلى نتيجة، إلا أن المؤشرات الأولى الآتية من كاليفورنيا ليست مبشرة.

واقع اقتصادي

في أواخر العقد الأول من القرن التاسع عشر أسس جون دايفسون روكفلر John Davison Rockefeller شركة ستاندرد أويل (التي تُسمى الآن إكسون موبيل) من أجل وضع معايير ثابتة لمجال النفط، الذي اشتمل سابقًا على عمليات حفر وتكرير بسيطة استُخدمت أسوأ استخدام بسبب تقلبات الأسعار الشديدة. وباستخدام تكتيكات متهورة أحيانًا، بيد أنها قانونية، اشترى روكفلر معامل التكرير جميعها ودمجها في عمليات أكبر.

وعندما أصبحت شركة ستاندرد أويل أكبر حجمًا بدأت فعاليات اقتصادية الحجم المتزايدة، وجعلت من المستحيل تنافس المؤسسات الأصغر. وخلال ذلك قدم روكفلر نموذجًا للشركة الحديثة والفريق التنفيذي، ومع أنه حُط من قدره باعتباره «المحتكر السارق» فإنه وضع أيضًا نموذجًا للإحسان الفردي والجماعي الذي استمر إلى يومنا هذا.

(٢-٤) احتكار القلة: القلة المختارون

يحدث احتكار القلة عندما يشترك في سوق واحدة القليل من المنتجين، إلا أنه لا يتحكم أحدهم إطلاقًا في عرض المنتج أو سعره. يميل احتكار القلة إلى الحدوث في الصناعات التي تملك عوائق كبيرة تمنع دخول منافسين جدد إليها، إلى جانب الصناعات ذات التكاليف الثابتة المرتفعة التي لديها حاجة إلى الحجم الكبير (يتناسب مع الطلب الإجمالي) من أجل الوصول إلى الحجم الأفضل للإنتاج الفعال. يحدث احتكار القلة في مواقف تقل فيها التكاليف الحدية بثبات في ظل إنتاج كميات أكبر، والسمة الرئيسية لاحتكار القلة تتمثل في الاتفاقية الضمنية (على النقيض من تثبيت الأسعار) التي تنص على عدم عرض المنتجات بسعر أقل من سعر أي من المشاركين في السوق. يزيد المحتكرون في هذا النوع من الاحتكار أرباحهم طويلة الأجل عن طريق الحفاظ على مستوى الأسعار الذي وُضع لفعل ذلك.



توضيح اقتصادي

تثبيت الأسعار يشير إلى اتفاقيات بين المنتجين تهدف إلى الحفاظ على مستوى أسعار معين لسلع أو خدمات معينة، وهذا من شأنه تمكين المنتجين من الحفاظ على أن تكون أرباحهم أعلى من المستوى الذي يمكن الحصول عليه إذا تنافسوا على السعر. وهذا الأمر وغيره من أشكال التواطؤ الأخرى يُعد بصفة عامة غير قانوني.

يحاول المحتكرون في احتكار القلة تجنب التنافس على السعر. وفي هذا الاحتكار — كما هي الحال في صناعات مثل حبوب الإفطار والسلع الاستهلاكية المعبأة — تكون الأسعار متوافقة إلى حد بعيد، إلا أن المشاركين في السوق يفرغون أموالاً هائلة على الإعلان من أجل تمييز المنتجات التي تعتبر بالفعل متشابهة جداً — مثل حبوب الإفطار والشامبو. ربما يكون التنافس على السعر مدمراً ومن المؤكد أنه يدر أرباحاً إجمالية أقل لكل الشركات الكبرى.

(٣-٤) سيطرة الاتحادات الاحتكارية للمنتجين

إن أعضاء الاتحادات الاحتكارية للمنتجين يتفقون على وضع حد لعرض إحدى السلع من أجل رفع سعرها وزيادة ربحهم. وتنشأ الاتحادات الاحتكارية للمنتجين في صناعات بها القليل من المنتجين لأن الكثير من المنتجين يكونون اتحاداً احتكاريّاً يعج بالمنافسة، والمنافسة هي ما لا يريدها أعضاء الاتحاد الاحتكاري خاصة فيما بينهم.

تُعد منظمة الأوبك التي تضخ ما يقرب من ثلث النفط الخام في العالم أفضل مثال على الاتحادات الاحتكارية للمنتجين الجاري العمل بها. يتقابل ممثلو الإحدى عشرة دولة من الدول الأعضاء بصفة دورية، ويتفقون على سعر معين لبرميل النفط الخام ولنقل ٢٥ دولاراً للبرميل، ويتفقون على وضع حد لكمية النفط التي ينتجونها عند مستوى معين يحقق هذا السعر المستهدف.

تتحدد حصة الناتج الإجمالي التي تنتجها كل دولة من خلال الحصص التي لها تاريخ نجاح له جوانبه الإيجابية والسلبية. في أي اتحاد احتكاري للمنتجين يوجد محرك لكل عضو في الاتحاد يدفعه إلى إنتاج أكثر من حصته؛ من أجل بيع كميات

أكبر والحصول على ربح على حساب الأعضاء الملتزمين بحصصهم. وأحد الأشياء التي أدت إلى نجاح منظمة الأوبك استعداد المملكة العربية السعودية لتقليل إنتاجها عندما زادت دولة أخرى حصتها، واستعدادها أيضًا لاستيعاب الخسارة في العائد. ولأنها تملك أكبر احتياطي نفط في العالم بالفعل ربما تكون المملكة العربية السعودية قادرة على تحمل فعل ذلك.

لا بد أن تلعب منظمة الأوبك دورها بحذر وفي حالة استهدافها سعرًا منخفضًا للغاية ربما لا تزيد أرباحها (في الوقت الذي تشجع فيه استخدام المصدر المحدود الذي تعتمد عليه). على الجانب الآخر إذا ما استهدفت المنظمة سعرًا عاليًا إلى حد بعيد فإنها تشجع إنتاج النفط بين الدول غير الأعضاء. إن السعر الأعلى يزيد الكمية التي يعرضها المنتجون الآخرون ويمنح منظمة الأوبك منافسة أكبر ويمارس ضغطًا على الأسعار فيقللها.

بكل وضوح تفيد منظمة الأوبك دولها الأعضاء وتضفي على سوق النفط استقرارًا بعض الشيء في الأسعار، وعلى موقعها على شبكة الويب (www.opec.org) تعترف المنظمة بالتحكم في سعر النفط في السبعينيات والثمانينيات من القرن العشرين، إلا أنها توضح أنه منذ ذلك الحين لدى قوى أكبر تأثير أكبر على السعر. مع ذلك إذا أصبحت هذه القوى الأكبر أكثر سياسية مما هي عليه بالفعل فإن أسعار منظمة الأوبك سترتفع كثيرًا، أو يمكن أن يصبح سوق النفط العالمي غير مستقر، أو كليهما.

(٥) السوق

مهما تكن كيفية هيكل الشركة تكاليفها فإنها لا بد أن تحدث توازنًا بين المدخلات الثابتة والمتغيرة، ولا بد أن تحدد كل شركة حجمها الذي ترجوه. وبالطبع تتعلق وقائع السوق ومهارات الإدارة بنمو الشركة كتعلق اقتصادها الكامن به، إلا أن رجال الأعمال والمستثمرين — كما أوضح ازدهار الشركات التي تعمل عبر الإنترنت — يتجاهلون الأساسيات الاقتصادية الجزئية الخاصة بالشركة، وهو ما يجعلهم في خطر.

(٦) النقاط الرئيسية

- يمكن أن تنقسم تكاليف كل شركة إلى تكاليف متغيرة وتكاليف ثابتة. وتعتبر التكاليف المتغيرة عن المصروفات التي تتغير بتغير حجم الإنتاج، ولا تتغير التكاليف الثابتة طبقًا لمستوى الإنتاج.

- تقل التكاليف الإجمالية عند النقطة التي يتساوى عندها المنتج الحدي لدولار إضافي منفق على المدخلات المتغيرة مع المنتج الحدي لدولار إضافي منفق على المدخلات الثابتة.
- تزيد الأرباح الإجمالية عند مستوى الإنتاج الذي تتساوى عنده التكلفة الحدية مع العائد الحدي لآخر وحدة منتجة.
- تحدث اقتصاديات الحجم المتزايدة عندما تنتج الزيادة محسوبة بالنسبة المئوية في حجم إحدى العمليات نسبة زيادة أعلى في الإنتاج.
- الشركة المحتكرة هي مورد واحد لديه القدرة على التحكم في سعر أحد المنتجات.
- تزيد الشركة المحتكرة السعر وتقلل من عرض السلعة عن مستويات السوق.
- احتكار القلة هو مجموعة من الموردين القلائل الذين يسعون منتجاتهم بطريقة تضع حدًا للمنافسة على السعر فيما بينهم، وتزيد أرباحهم طويلة الأجل.

الفصل التاسع

الأجور والعمال ومحل العمل

في هذا الفصل

- العلاقات بين العمال والإدارة
- تأثير النقابات على العرض والطلب والأجور
- الأجور للعمال ذوي المهارة مقابل غير ذوي المهارة
- التأثير الاقتصادي للتمييز الوظيفي

قال ستيف مارتين Steve Martin ذات مرة: «كل ما أردته على الإطلاق الحصول على أجر أسبوعي عادل مقابل العمل بإخلاص خلال اليوم». يا له من طموح أخذه لبعيد! يواجه قليلو الحظ منا — أي معظمنا في القوة العاملة — اقتصاد سوق العمل القاسي. وهذه السوق فريدة مقارنة بكل الأسواق الأخرى، لأن «السلعة» التي تُشترى وتُباع هي وقت الإنسان وذكاؤه وطاقته. وربما تكون تلك هي الحالة عند بيع أي من المنتجات، وبصفة عامة، إن كل شيء نشتره من المتاجر وصلات العرض هو نتاج الجهد الإنساني، إلا أن التبادل في سوق العمل يكون مباشرًا وشخصيًا إلى حد بعيد.

يؤجر الموظفون أنفسهم، وليس أراضهم أو آلاتهم، إلى صاحب العمل، وبذلك يكون الموظفون إلى حد بعيد تحت سلطة صاحب العمل. ويكون لدى العمال عادةً حق ترك وظائفهم وترك أي موظف بمفرده العمل لا يهدد دخل معظم أصحاب العمل، إلا أنه في حالة تخلي صاحب العمل عن الموظفين عن طريق تسريحهم مثلًا أو نقل شركته خارج المنطقة، فإن الموظفين يفقدون معاشهم. وبدون حماية العقود النقابية أو أي اتفاقيات قانونية أخرى يكون لدى معظم أصحاب العمل في الولايات المتحدة الحرية في تسريح الموظفين أو نقل الشركة وقتما يريدون.

مع أن التبادل مباشر وشخصي فإن القوى الاقتصادية غير المتعلقة بالأفراد تسود محل العمل تمامًا كما يحدث كلما انتقلت الأموال من يد إلى أخرى. في هذا الفصل، سنناقش بعض هذه القوى وسلوك الأفراد في محل العمل، وسوف نبدأ بنظرة عامة إلى العلاقة الاقتصادية بين أصحاب العمل والموظفين.

(١) المعركة بين الفريقين

يضع رجال أعمال كثيرون — خاصةً منظمي المشروعات والرأسماليين وأصحاب الشركات — تصورًا للأجور بأنها نابعة من أصحاب الأراضي والرأسماليين ومنظمي المشروعات. ومن السهولة بمكان لمنظمي المشروعات أو المديرين أو أصحاب الشركات بصفة خاصة تجسيد هذا التصور، فهم يشعرون غالبًا أن كل دولار يُدفع في الأجور يقل من الأرباح. وبالمثل يشعر العمال غالبًا أن أرباح الشركة نابعة من أجورهم. وفي كل اعتصام سترى عاملاً مضرباً أو معترضاً يحمل شعار: «الناس والشعوب قبل الأرباح».

لا تزال المعركة التقليدية — الأجور مقابل الأرباح والموظفون مقابل أصحاب العمل — مستمرة، إلا أن شروط المشاركة في هذه المعركة وساحة المعركة نفسها تغيرت إلى حد ما. اقتضت الشروط القديمة للمشاركة في هذه المعركة مساومة جماعية يواجه فيها مسئولو النقابات أصحاب العمل البخلاء مطالبين إياهم بأجور أعلى وظروف عمل أفضل. وتتمثل ساحة المعركة في الأرصفة ومواقع العمل في المصانع وقاعات النقابات وغرف الاجتماعات المليئة بدخان السجائر، التي يتناقش فيها رؤساء النقابات مع الرؤساء في المصانع إلى أن يحل الظلام.

كل ذلك لا يزال قائماً (مع أن غرف الاجتماعات ربما أصبحت أقل تشبّعاً بالدخان). إلا أنه بالنسبة للكثير من العمال تغيرت شروط المشاركة، لأنهم لم يعودوا يُمثلون من جهة النقابات، وظائف كثيرة تابعة تقليدياً للنقابات انتقلت إلى مرافق إنتاج أجنبية بفعل شركات متحمسة لتجنب تكاليف العمال الأمريكيين المرتفعة نسبياً. وعندما انتقلت وظائف التصنيع من الدولة حلت محلها وظائف خدمية غير نقابية ومعظم مجالات تقديم الخدمات مثل البيع بالتجزئة والمطاعم والخدمات الشخصية — مثل أخصائي التجميل والتدليك — إيقاعها بطيء نحو تكوين نقابات. علاوةً على ذلك خلق السماح بالتعليم على نطاق واسع على مدار الخمسين عامًا الماضية نطاقاً هائلاً من «العمال ذوي المعرفة» مثل المحللين الماليين ومبرمجي

الكمبيوتر والمهندسين، وضُخَّ المناصب الوظيفية في المهن التي اشتملت بصورة تقليدية على المحاماة والطب والمحاسبة والهندسة المعمارية. ونادرًا ما يكون العمال ذوو المعرفة والمتخصصون وبالطبع المديرون — إن استطاعوا بالفعل — نقابات في الولايات المتحدة.

انتقل جانب كبير من المعركة من ساحات العمل في المصانع وقاعات النقابات إلى قاعة مجلس الشيوخ وقاعات الكونجرس. والآن يمكن أن تؤثر الضوابط ومزايا العاملين المفروضة بموجب القانون وقوانين العمل (مثل قانون الموظفين ذوي الاحتياجات الخاصة) وسياسات التجارة الدولية؛ يمكن أن تؤثر على كل من أصحاب العمل والموظفين كتأثير أي عقد نقابي عليهما. والنقابات وأصحاب العمل لديهم الآن جماعات ضاغطة تقوم بالكثير من أدوارهم في المعركة بدلاً منهم.

واقع اقتصادي

في الواقع ينأى الصراع بين الإدارة والعمال عن موضوع الأرباح مقابل الأجور، ويتمركز أيضًا حول رواتب (الإدارة) مقابل أجور (الموظفين الذين يعملون بالساعة).

وفي ظل المبلغ المالي المحدود المتاح لدفع رواتب المديرين والعمال ربما يشعر المديرون أنهم ينتزعون الأموال من جيوبهم عندما يعطون العمال علاوة، وغالبًا ما يتصرفون بهذه الطريقة.

يتمثل أوضح الأمثلة على المديرين الذين يحصلون على رواتبهم على حساب العمال (والأرباح) في المكافآت الهائلة التي يحصل عليها التنفيذيون الرئيسيون في الشركات الكبرى. وطبقًا لما جاء في مجلة بيزنس ويك Business Week من عام ١٩٨٠ حتى عام ١٩٩٠ ارتفعت نسبة مكافأة الرئيس التنفيذي إلى متوسط أجر العامل بالمصنع بمقدار من ٤٢ إلى ٨٥ مرة، وبحلول عام ١٩٩٧ ارتفعت النسبة إلى ٤١٩. وفي كل الدول الصناعية الأخرى فعليًا كانت نسبة مكافأة الرئيس التنفيذي إلى متوسط أجر العامل أقل من ٧٥ وغالبًا أقل بكثير.

تتعمق الكثير من الكتب التي تتحدث عن الاقتصاد — خاصة الكتب المدرسية — في تاريخ النقابات وتأثيرها وسوف نناقش تأثيرها، إلا أن النقابات في طريقها إلى أن تصبح تاريخًا على الأقل في الولايات المتحدة. وطبقًا لمكتب إحصائيات العمل الأمريكي فإن عضوية النقابة من عام ١٩٨٤ إلى عام ٢٠٠١ قلت من نسبة ٢٠,١ في المائة إلى

١٣,٥ في المائة من القوة العاملة. وقبل عام ١٩٨٤ (وهو أول عام تُقارن به بيانات مكتب إحصائيات العمل الأمريكي على مدار السنوات) كانت عضوية النقابة أعلى بما يصل إلى ٣٠ في المائة تقريباً من العمال الأمريكيين الحاملين لبطاقة النقابة. ومن المحتمل ألا تكون نهاية النقابات شيئاً جيداً لعمال كثيرين.

(٢) حالة النقابات

توجد النقابات لمواجهة عدم توازن السلطة بين صاحب العمل والموظف، وفي أي نقابة يتحد العمال معاً لمساومة الإدارة بصورة جماعية على أجورهم وساعات العمل وظروف العمل. وفي ظل المساومة الجماعية يحرر قادة النقابة عقداً يضع قواعد لهذه الجوانب، وغيرها من الجوانب الأخرى المتعلقة بالعمل في الشركة أو المجال. والمنشأة النقابية هي مصنع أو أي مكان آخر — مثل موقع بناء — يكون العاملون فيه تحت حماية عقد نقابي، وفي أحيان كثيرة يُجبر العمال على الاشتراك في عضوية النقابة من أجل العمل في المكان.

خلال مفاوضات قرارات الإدارة أو احتجاجها على العقد ربما تعقد النقابة إضراباً أو تتسبب في إبطاء سير العمل عمداً. والإضراب عادةً يوقف سير العمليات، مما يكلف الشركة قدرًا كبيراً من المال ويضر بالمستهلكين الذين يتعاملون معها والعامّة، بالإضافة إلى أنه يمارس ضغطاً على الإدارة للوفاء بطلبات النقابة. يعتصم العمال المضربون من أجل الاحتجاج على عدم استعداد الإدارة للوفاء بمطالبهم، وأي شخص يحاول خرق حالة الاعتصام بالعمل محل عامل من المعتصمين يكون عرضة للتهديد (بل أحياناً للعنف الجسدي). وعندما يكون بمقدور المديرين فإنهم غالباً يأخذون مكان العمال المضربين للحفاظ على سير العمل في الشركة إلى حد ما. والعمال غير النقابيين الذين يعملون بدلاً من العمال المضربين يُعرفون باسم «مفسدي الإضراب».

من جانبهم يعمل المديرون بصورة جدية بالغة من أجل تجنب انضمام شركاتهم إلى عضوية النقابات في المقام الأول. ويوضح تاريخ الحركة العمالية في أمريكا الكثير مما تردد بشأن حل النقابات وخرق الإضرابات بالعنف، كعرضه ما قيل بشأن تهديد وعنف النقابات. وفي بعض الحالات عندما تكون الصحة الاقتصادية للدولة أو المنطقة أو الصناعة عرضة للخطر يأمر رئيس الولايات المتحدة العمال بالعودة إلى ممارسة العمل.

واقع اقتصادي

عندما أضربت نقابة المراقبين الجويين عام ١٩٨١ صرح الرئيس رونالد ريجان بأن الإضراب غير قانوني طبقاً للضوابط المتعارف عليها، وأمرهم بالعودة إلى العمل. وعندما رفضوا العودة إلى العمل كلف إدارة الطيران الفيدرالي بتعيين عمال جدد وتدريبهم وكان هذا هو ما حدث بالفعل.

عام ٢٠٠٢ أمر الرئيس جورج دبليو بوش عمال الشحن والتفريغ في الساحل الغربي بالعودة إلى العمل، بعد أن قرر أن إضرابهم ضد صناعة الشحن تسبب في إلحاق ضرر كبير بالاقتصاد وصناعاتي الشحن والزراعة، وفي هذه الحالة أذن العمال للأمر.

طبقاً لمكتب إحصائيات العمل الأمريكي كان ما يقرب من ١٦,٣ مليون عامل عام ٢٠٠١ أعضاء نقابيين وأغلبهم مع ذلك كانوا عمالاً حكوميين و«عمالاً في خدمات الحماية» مثل ضباط الشرطة ورجال الإطفاء، وكان منضمّاً إلى النقابات أقل من واحد من كل عشرة عاملين في القطاع الخاص. ظلت معدلات انضمام العمال الحكوميين إلى عضوية النقابات ثابتة عند ما يقرب من ٣٧ في المائة منذ عام ١٩٨٣ وانخفضت معدلات الموظفين في القطاع الخاص إلى ٩ في المائة وحدث أعلى معدل للانضمام إلى عضوية النقابات في خدمات الحماية عند نسبة ٣٨ في المائة. (مع ذلك لاحظ أن هذا يعني أن ما يزيد عن ٦٠ في المائة من الموظفين ليسوا منضمين إلى أي نقابة حتى في هذا المجال).

تتمثل أكثر صناعات القطاع الخاص انضماماً إلى عضوية النقابات بكثافة في البناء والتصنيع، بمعدلين يقتربان من ١٨ في المائة و ١٥ في المائة على التوالي، وأقلها انضماماً هي المبيعات، بنسبة ٣ في المائة، والتمويل والتأمين والعقارات بنسبة ٢ في المائة.

ومع قلة تأثيرها في القطاع الخاص فإن النقابات تظل قوى فعالة في أمريكا إذ إنها تجعل الأخبار فيما يتردد على الألسن تتراوح من إضرابات لاعبي كرة البيسبول وكرة السلة، إلى الجدل حول كيفية تحسين مدارس القطاع العام التي تجعل فيها النقابات من الصعوبة بمكان فصل المدرسين. تمثلت نقطة النزاع الأساسية في المعركة التشريعية المشنة على وزارة الأمن الوطني عام ٢٠٠٢ فيما إذا كان العمال الحكوميون الذين نُقلوا إلى العمل في الوزارة لا يزالون تحت حماية القواعد النقابية أم لا، وقد

فضّل الديمقراطيون استمرار كونهم تحت حمايتها في حين أن الجمهوريين رفضوا ذلك.

واقع اقتصادي

تقليدياً كان يُنظر إلى الحزب الديمقراطي على أنه «حزب العمل» في أمريكا واعتُبر الجمهوريون «حزب الشركات الكبرى». وفي الواقع تقبل المسؤولون المنتخبون على كل المستويات برضا إسهامات حملة كل منهما، إذ أسهمت النقابات العمالية الكبرى والمؤسسات والمجموعات الصناعية في كلا الحزبين، إلا أن النقابات بصفة عامة لا تزال تميل إلى تفضيل الديمقراطيين والعكس صحيح، ولا يزال حزب الشركات يميل إلى تفضيل الجمهوريين والعكس صحيح.

على الصعيد السياسي تميل عضوية النقابات والتأثير السياسي إلى أن يكونا أكثر قوة في أوروبا عنهما في الولايات المتحدة.

(٢-١) ما فائدة النقابات؟

تختص النقابات العمالية غالباً مثل معظم جوانب العمل بالأموال وبصفة عامة تؤدي هذه النقابات وظيفة الحصول على المزيد من أموال لأعضائها بأسلوب قانوني وفعال. يعرض جدول ٩-١ الأجور الوسيطة للعمل بدوام كلي وتباين الأجور بين العمال النقابيين وغير النقابيين في القوة العاملة الأمريكية طبقاً للجنس والعرق.

إن الفرق بين أجور العمال النقابيين وأجور العمال غير النقابيين كبير في جميع الحالات؛ فالبيض من الرجال الأعضاء في النقابات يحصلون على ما يقرب من ١٩ في المائة زيادة عن نظرائهم غير النقابيين، والهسبانيون من الرجال الأعضاء يحصلون على قرابة ٦٠ في المائة زيادة عن الهسبانيين غير الأعضاء في النقابات. والتباين بين الأجور الوسيطة الخاصة بالعمال النقابيين وغير النقابيين أكبر عند السيدات منه عند الرجال في كل فئات العمال فيما عدا السيدات الهسبانيات.

رجاء التعامل مع هذه الإحصائيات الخاصة بالأجور بحذر، ففي حين أن الفروق بين أجور العمال النقابيين وغير النقابيين كبيرة لكل المجموعات فإن عضوية النقابة تُعد عاملاً واحداً فقط في هذا الفرق؛ أولاً: تختار النقابات إلى حد ما أعضائها



تنبيه اقتصادي

متى يكون الفرق «كبيراً» في الاقتصاد؟ إن القاعدة التي أستخدمها تقول إن هذا الفرق يتمثل في نسبة ١٠ في المائة أو أكثر. إذا تحرك مؤشر بمعدل ١٠ في المائة على الأقل زيادةً عن معدل الفترة السابقة أو إذا كان الفرق بين قيمتين ١٠ في المائة على الأقل يمكن أن يكون الفرق كبيراً. مع ذلك فإنه في حالات كثيرة يمكن أن يكون الفرق الأقل من هذه النسبة كبيراً.

في النهاية تميل وظائف العمال الحكوميين النقابيين وضباط الشرطة ورجال الإطفاء والمدرسين إلى أن تكون آمنة جداً. وكلما ارتقى العمال إلى مكانة أفضل في هذه الوظائف ازدادت أجورهم ثباتاً. وفي القطاع الخاص يمكن أن يُسرح العمال الذين يعتبرون «ذوي أجور شديدة الارتفاع» وغالباً يجدون من الصعوبة بمكان العثور على وظائف جديدة براتبهم السابق نفسه.

مع ذلك وبرغم هذه المميزات فإن العمال النقابيين يؤدون عملهم بصورة أفضل إلى حد بعيد — في المتوسط — عن نظرائهم غير النقابيين.

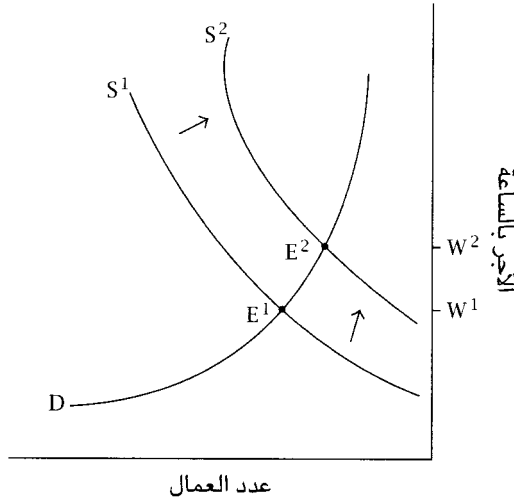
(٢-٢) كيف تؤثر النقابات على اقتصاد العمل؟

رأينا تأثير الحد الأدنى للأجور على عرض العمالة والطلب عليها في الفصل الرابع، والآن لننتقل إلى تأثير النقابات على سوق العمل الشبيه بتأثير الحد الأدنى للأجور. تهدف أي نقابة إلى دعم تفعيل «الحد الأدنى للأجر» إما عن طريق طلبه أو الحد من عرض العمال عن طريق وضع حد لعدد العمال في النقابة.

يوضح الشكل ٩-١ التأثير العام للنقابات على عرض العمالة، ولاحظ أن هذا التأثير لا ينطبق على سوق العمل الكلية، بل ينطبق على العرض المعين لنمط العمال المشمولين بحماية النقابة والطلب عليهم.

يتمثل هدف النقابة في زيادة الأجر من W^1 إلى W^2 عن طريق طرح طلبات خاصة بالأجور في العقد النقابي أو تقليل عرض العمال من S^1 إلى S^2 عن طريق وضع حد لعضوية النقابة، وعملياً تفعل النقابة الشئين معاً غالباً. وفي أي حالة يكون التأثير واحداً بصفة أساسية، وإذا ازداد الأجر إلى W^2 ينتقل منحنى العرض من S^1 إلى S^2 ، وإذا انتقل منحنى العرض إلى S^2 إذن يزداد الأجر إلى W^2 .

تأثير النقابة على عرض العمال والطلب عليهم



شكل ٩-١

في كلتا الحالتين يتحدد عرض العمال بصورة متعمدة (وأعني «بصورة متعمدة» باستخدام وسائل أخرى بخلاف ديناميكيات السوق الحرة). إذا طالبت النقابة بأجر عال — أعلى من سعر السوق — فإن الشركة تعين عمالاً أقل، تمامًا كما ستفعل في حالة ارتفاع الحد الأدنى للأجر عن سعر السوق ارتفاعاً كبيراً. وإذا وضعت النقابة حدًا لعدد العمال فسينخفض عرض العمالة، ويكون من الضروري أن تدفع الإدارة أجرًا أعلى وهو يُدفع دائمًا عند مستوى العرض الأقل.

تحاول النقابات أيضًا نقل منحني الطلب إلى أعلى، وتُعد قواعد العمل النقابي طريقة شائعة لفعل ذلك. على سبيل المثال، ربما يشترط العقد النقابي للسكك الحديدية ضرورة وجود مسئول عن التذاكر لكل عربتين في قطار الركاب، بيد أنه يكفي وجود واحد فقط لكل ثلاث أو أربع عربات قطار. وربما ينص عقد البنائين على أن عامل البناء يبني عددًا محدودًا من الطوب في كل وردية عمل مدتها سبع ساعات مما لا يتيح أي خيار للمقاول سوى تعيين المزيد من البنائين أو دفع أجر إضافي مقابل ساعات العمل الإضافية للحصول على عمل أكثر.

مع أن النقابة تؤثر على العرض والطلب على أعضائها فقط فإن التأثيرات تمتد إلى سوق العمل العامة والاقتصاد ككل، وهذه التأثيرات إيجابية وسلبية في آن واحد.

من بين السلبيات زيادة النقابات تكلفة إتمام الأعمال وتكلفة المنتجات؛ لأنها تنقل تكلفة العمل أعلى من مستوى توازن سوق العمل، وهذا «يمكن» أن يجعل المنتجات الأمريكية أقل تنافسًا في السوق العالمية. (وإنني أؤكد على «يمكن» لأنه إن أنتج العمال النقابيون ذوو المهارة منتجات ذات جودة أعلى ربما تكون الأسعار الأعلى مناسبة فعليًا وتنافسية.) بالإضافة إلى ذلك تحاول الشركات تجنب النقابات أو الهروب منها عن طريق الالتجاء إلى حالات «الحق في العمل» أو نقل الوظائف خارج الدولة، وهذا من شأنه أن يبعد الوظائف عن المنطقة التي اعتيد أن تُشغل بها الوظائف. ومن أجل تجنب النقابات نقلت الشركات الوظائف في صناعة المنسوجات من الشمال إلى الجنوب، ونقلت الشركات الوظائف في صناعة الملابس من الولايات المتحدة إلى آسيا، وفي صناعة السيارات انتقلت الوظائف من الولايات المتحدة إلى المكسيك. اعترضت النقابات على هذه القرارات الإدارية إلا أنها كانت مسئولة على الأقل جزئيًا عنها.



توضيح اقتصادي

في أي من حالات الحق في العمل لا يمكن أن يُطلب من العامل الانضمام إلى أي نقابة أو دفع رسوم النقابة من أجل الحصول على وظيفة أو الحفاظ على وظيفته، إلا أن هناك بعض الاستثناءات. مثلًا في حالات معينة ربما يضطر الموظفون في الخطوط الجوية أو خطوط السكك الحديدية إلى دفع رسوم النقابة، إلا أنهم لا يُطلب منهم الانضمام إلى أي نقابة. وهناك اثنان وعشرون حالة تشتمل على قوانين الحق في العمل.

من بين إيجابيات النقابات أنها ساعدت في إبطال تأثير سلطة أصحاب العمل على الموظفين الفرديين. وبهذا من المحتمل أن النقابات طالبت المديرين بالقيام بالعمل الإداري بصورة أكثر مهنية، وزيادة إنتاجية المعدات الرأسمالية، بالإضافة إلى أنها رفعت مستوى معيشة ملايين العمال وزادت قوتهم الشرائية، ومن ثم نمو الدولة الاقتصادي.

وبصفة عامة تُعد النقابات قوة سلبية وإيجابية، مثلها مثل فرق العمل الإداري التي كثيرًا ما تعارضها. وتُعد النقابات أيضًا أداة غير مؤثرة لتحقيق الأهداف الاقتصادية إلا أنها مفيدة في أحوال كثيرة.

الأجور والعمال ومحل العمل

جدول ٩-٢: مبالغ وحصص الدخل القومي (بمليارات الدولارات بسعر الصرف الحالي والنسبة المئوية للمبالغ الإجمالية).

٢٠٠٠	١٩٩٠	١٩٨٠	١٩٧٠	١٩٦٠	١٩٥٠	
[٧٢] ٥٧٢٣	[٧٢] ٣٣٥١	[٧٤] ١٦٥١	[٧٣] ٦١٧	[٦٩] ٢٩٦	[٦٤] ١٥٥	الأجور والرواتب
[٩] ٨٦١	[٩] ٤٣٠	[٩] ٢٠٩	[١٢] ١٠٠	[١٦] ٦٨	[٢٠] ٤٧	الإيجار
[١٠] ٦١٢	[١٠] ٤٥٢	[٨] ١٨٤	[٥] ٣٨	[٣] ١١	[١] ٣	الفائدة
[٩] ٧٨٨	[٩] ٤٠٩	[٩] ١٩٩	[١٠] ٨٢	[١٢] ٥٢	[١٥] ٣٦	الأرباح
[١٠٠] ٧٩٨٤	[١٠٠] ٤٦٤٢	[١٠٠] ٢٢٤٣	[١٠٠] ٨٣٧	[١٠٠] ٤٢٧	[١٠٠] ٢٤١	المبلغ الإجمالي

المصدر: مكتب التحليل الاقتصادي: حسابات الدخل والنتائج القوميين.

(٣-٢) الاتفاق على الحصص

أيًا كانت آراؤك الشخصية والسياسية عن النقابات والإدارة ومواقف كلا الجانبين — وكلاهما لديه نفوذ — فإن هناك حقيقة أخرى غيرت الديناميكيات بين العمالة والإدارة. شهدت النقابات في أمريكا أكثر فترات نموها السريع بين ١٩٣٠ و ١٩٦٠. وخلال هذه الأعوام أصبحت رؤية ماركس للعامل باعتباره اللعبة المستغلة للرأسمالية؛ مألوفةً بين الكثير من العامة، حتى في الدول غير المتحمسة للاشتراكية مثل الولايات المتحدة، وفي الدول الأكثر انفتاحًا أيضًا للاشتراكية مثل روسيا.

لكن منذ منتصف القرن السابق أثبتت الرأسمالية أنها فعالة إلى حد بعيد في تسببها في ازدهار العمال وأصحاب الأراضي والرأسماليين ومنظمي المشروعات. وإلى حد ما تسببت في ازدهار العمال أكثر من أي من المشاركين الآخرين في الإنتاج، ومنذ عام ١٩٥٠ أصبح الدخل القومي أو إجمالي الناتج المحلي بأكمله أكبر حجمًا وشارك العمال (وفيه المديرون الحاصلون على المكافآت) في هذا النمو ويعرض جدول ٩-٢ هذه الحالة.

منذ عام ١٩٧٠ بلغت حصة الدخل القومي المخصصة للأجور والرواتب ما يقرب من ٧٣ في المائة، والحصة الموجهة إلى الأرباح بلغت قرابة ٩ في المائة. إلا أن الأموال لم تؤخذ بعيدًا عن الأجور وتوجه نحو الأرباح، بل إن كلاً من العمال ومنظمي المشروعات — وأصحاب الأراضي والرأسماليين منذ عام ١٩٨٠ — يبقون على حصص ثابتة في نمو الاقتصاد الأمريكي.

واقع اقتصادي

زادت الأرباح افتراضياً في التسعينيات بصورة هائلة للغاية أدت إلى ارتفاع أسعار الأسهم ارتفاعاً شديداً. وعندما ارتفعت أسعار الأسهم ارتفاعاً هائلاً كان من المؤكد عدم زيادة الأرباح زيادة هائلة. وكما علمنا من فضائح الشركات في عامي ٢٠٠١ و ٢٠٠٢ تحققت الأرباح المعلنة في بعض الأحيان عن طريق التحايل الحسابي. (انظر كتاب «دليل المبتدئين الشامل إلى أسس ماجستير إدارة الأعمال» The Complete Idiot's Guide to MBA Basics بقلم توم مورجان Tom Morgan للاطلاع على مناقشة طرق التحايل هذه، أو اغفر لي ببساطة محاولتي الواضحة للترويج.)

إليك الآن الجزء الشيق: أصابت الحيرة عدداً من الاقتصاديين الذين يدرسون بيانات حسابات الدخل والناتج القوميين — ويجب أن تكون الأرباح الواردة فيها فعلية — بسبب الادعاءات المستمرة للشركات بتحقيق أرباح هائلة، ومن ثم بسبب أسعار الأسهم المحيرة. لا بد أن تكون بيانات الدخل الخاصة بحسابات الدخل والناتج القوميين فعلية؛ لأنها قائمة على قواعد محاسبة ضريبية تتعامل مع الإيرادات الفعلية والنفقات الحقيقية. على النقيض من ذلك تعتمد أرقام الدخل الواردة في التقارير المالية المقدمة إلى جمهور المستثمرين على قواعد محاسبة مالية تُعد أكثر تحرراً في تعاملها مع العائد والنفقات.

بعبارة أخرى، لم تتحقق رؤية كارل ماركس للعمال المستغلين من قبل أصحاب الأعمال الطامعين في الأرباح. وكما سترى في الفصل الحادي عشر فإن «توزيع» الدخل بين الحاصلين على الأجور أصبح غير متكافئ، ولهذا علاقة بالأجور الأكثر ارتفاعاً للعمال ذوي المهارة، والأجور الأقل لغير ذوي المهارة، بالإضافة إلى علاقته بالتحول إلى «اقتصاد خدمات» في الولايات المتحدة. بيد أن حصص الدخل القومي الموجهة إلى الأجور والأرباح تشير بوضوح إلى أن العمال وأصحاب الشركات يشتركان بنسبة متساوية في نمو الاقتصاد.

إلا أنه لو كان نصيب العمال من الدخل القومي يظل كما هو دون تغيير، لماذا قلتُ إن نهاية النقابات ربما لا تؤثر على الكثير من العمال؟ لأن حصّة أكبر بكثير — كما سترى في الفصل الحادي عشر — من الجزء المخصص للأجر والراتب تتجه إلى الأفراد المنضمين إلى شرائح الدخل المرتفع. وإذا كنت مديراً أو مهنياً، أو عاملاً صاحب معرفة وتتسم بالمرونة، ومتعلماً وحاصلاً على المهارات فإنك لا تكون في حاجة إلى نقابة تمتلك. وهناك بالفعل أفراد في القوة العاملة من هذا القبيل أكثر

مما سبق، إلا أن ذوي الأجور الأقل تعليمًا يعانون كثيرًا لعيش حياة كريمة، ويُعد نقص الوظائف النقابية أحد الأسباب، بل السبب الوحيد. مع ذلك فإن النقابات تجد أنه من الصعوبة بمكان الحفاظ على أعضائها، فضلًا عن زيادتهم. وقد فشلت في ضم موظفي الأعمال الكتابية ذوي الأجور المنخفضة إليها، مثل المسؤولين عن الدفاتر والسجلات، وغيرهم من العاملين في المكاتب، والعاملين في مجالي البيع بالتجزئة والمطاعم. لذا فإن النقابات لن «تحمي» معظم العمال الأمريكيين من واقع أسواق العمل المحلية والدولية. وهناك شيئان يمكن أن يساعدوا العمال الأمريكيين، يتمثلان في: زيادة مهاراتهم، وإنهاء التمييز العنصري والجنسي في الوظائف.

(٤-٢) المهارات

يحصل ذوو المهارات على أجور أعلى من غير ذوي المهارات؛ لأسباب عدة؛ أولها: أنه في حالة تفعيل قانون العرض والطلب — وهذه هي الحال دائمًا — يكون عرض العمال ذوي المهارات المعينة أقل بكثير من عرض العمال الذين لا يملكون هذه المهارات. وإذا كان الطلب أعلى نسبةً إلى العرض يمكن أن يحصل ذوو هذه المهارات على أجر أعلى بكثير ممن لا يملكوها.

ثانيًا: يستغرق اكتساب مهارة وقتًا طويلاً والوقت يعني المال، لذا فإن الأفراد الذين يتعلمون إحدى المهارات يتخلون عن بعض دخلهم أو كله خلال فترة التعليم أو التدريب، بينما سيتخلّى القليلون فقط عن دخلهم ما لم يستطيعوا الحصول على المزيد من المال فيما بعد عن طريق فعل ذلك. من ثم لا بد أن يكافأ الأفراد على تدريبهم، وهذا أحد أسباب حصول الأطباء على مبالغ مالية أكبر من الممرضين، وسبب حصول الممرضين على دخول أعلى من مساعدتهم.

ثالثًا: يضيف العمال ذوو المهارات — مقارنةً بغير ذوي المهارات — قيمة أكبر إلى السلع والخدمات التي ينتجونها، وهذا يعني أنهم يدرون أيضًا عائدًا أكبر وينطبق هذا على الأفراد ذوي المستويات المهارية الأعلى أكثر مما ينطبق على الآخرين الذين يملكون مجموعة المهارات نفسها. على سبيل المثال، يضيف أحد شريكي مكتب المحاماة الأكثر خبرة الذي يقيم الدعاوى القضائية قيمةً أكبر إلى وكلاء المكتب من القيمة التي يقدمها زميله المتخرج في كلية الحقوق منذ عامين، ومن ثم فإنه يحزر فاتورة الحساب بمعدل أعلى بكثير — ويحصل على مبالغ مالية أكثر — من زميله.

كما رأينا في الفصل الثامن يحلل الاقتصاديون عوامل الإنتاج حديثاً، أي أنهم يدرسون تأثير إضافة وحدة أخرى من العامل الخاضع للتحليل بما في ذلك عامل العمل. تذكر أن المنتج الحدي لأحد العوامل هو الناتج الزائد المضاف عن طريق وحدة أخرى من هذا العامل في ظل ثبات جميع العوامل الأخرى، وتذكر أيضاً أن العامل سيدفع له مبلغ مالي يتناسب مع منتج العائد الحدي، وبوضوح لهذه الحقيقة فوائد للعاملين ذوي المهارات.

بصفة عامة — وسيكون هذا غاية في الوضوح عندما ننظر إلى التوزيع الأمريكي للدخل في الفصل الحادي عشر — يُعد التعليم والتدريب والمهارات العوامل الأساسية المحددة للأجور الأعلى.

(٣) مساوئ التمييز الوظيفي

لأي اقتصادي يُعد موضوع التمييز الوظيفي أحد الموضوعات التي تستفيد استفادةً قصوى من قيمة رأس المال البشري وقيمة العدالة الاقتصادية من وجهة نظر أكثر تعلقاً بالسياسة.

بدايةً من اقتصاد العبودية الكثيب ووصولاً إلى المجهودات الأخيرة المبذولة لاستبعاد المهاجرين شهدت الولايات المتحدة تاريخاً طويلاً للتمييز في محل العمل. ما التأثير الاقتصادي الدقيق للتمييز الوظيفي؟

لنأخذ التمييز العنصري ضد الأفروأمريكان كقضية وثيقة الصلة بالموضوع، مع أن التأثيرات تنطبق أيضاً على التمييز الجنسي وسائر الأنواع الأخرى من التمييز العرقي والعنصري.



توضيح اقتصادي

بصفة عامة رأس المال البشري هو إجمالي ما يدره الأفراد إلى الاقتصاد، بالإضافة إلى أنه أساس المعرفة والمهارات التي يكتسبها السكان أو مجموعة فرعية منهم عن طريق التدريب والتعليم والخبرة والمحاولات الشبيهة (بما فيها القراءة!) يستثمر الأفراد في رأس المال البشري من خلال التعليم والبحث والتدريب الوظيفي والمنح الدراسية، والتدريب لتحسين مهارات معينة، والمراقبة.

يمكنك على الأرجح تخمين أن التأثير الكلي للتمييز يمكن أن يزيد بصورة غير تلقائية أجور العمال البيض ويقلل أجور العمال السود. تزداد أجور البيض لأن البيض يُسمح لهم بصورة أكبر من السود بالحصول على وظائف ذات أجور أعلى، ويُعين السود في وظائف ذات أجور أقل، وهذا يقلل عرض العمالة للوظائف ذات الأجور الأعلى، ونتيجة لذلك تزداد أجور البيض.

مع ذلك، يدفع المجتمع الثمن في صورة الإنتاجية المفقودة من جانب العمال الأفروأمريكان. إذا ظل شخص أسود، لديه الحق في العمل في وظيفة مسئول عن القروض، في وظيفة صراف، أو إذا رُفضت ترقية ممثل خدمة عملاء أسود إلى مسئول مبيعات، فإن إنتاجيتهما — إسهامهما في إجمالي الناتج المحلي في هذه المكانة الوظيفية الأفضل ذات الأجر الأعلى — تنعدم.

من ثم عندما ينتهي التمييز تكون الأجور التي يفقدها العمال البيض قليلة نسبةً إلى الربح الذي يحققه العمال السود والاقتصاد. وفعلياً يفقد البيض نسبة من أجورهم لأن العرض الإجمالي للعمال السود والبيض للوظائف ذات الأجور الأعلى يزداد. وعندما يزداد عرض العمالة يقل الأجر، إلا أن معظم الأرباح التي يحققها السود تنبعث من إنتاجيتهم المتزايدة في وظائفهم الجديدة وهذه الوظائف الجديدة تمكنهم من الإسهام في منتج ذي عائد حدي أعلى، بالإضافة إلى ذلك يحصل أصحاب الشركات (غالباً البيض) على هذه الإنتاجية المتزايدة بأجر إجمالي أقل قليلاً.

بينما يخسر العمال البيض قليلاً فإن الربح الكلي الذي يحصل عليه ضحايا التمييز والمجتمع ككل يضمن نهاية التمييز وفقاً للأسس الاقتصادية، وبالطبع لا توجد أسس أخلاقية على الإطلاق للتمييز. وفي الفصل الحادي عشر سوف نرى بعض التأثيرات طويلة الأجل للتمييز وجوانب شبيهة في الاقتصاد الأمريكي لعدم الفاعلية الاقتصادية.

(٤) أيها مفيد؟

على صعيد اقتصادي يُعد العمل البشري عاملاً آخر من عوامل الإنتاج، إلا أن الأفراد يفكرون ويتحدثون، على النقيض من الأرض والمواد والآلات، بالإضافة إلى أنهم يكونون نقابات ويشتركون في مساومات جماعية وينقلون الوظائف إلى دول أخرى ويميزون أنفسهم بمهاراتهم ويمارسون التمييز ويتصرفون بصفة عامة بأساليب تؤثر على قوى السوق الحرة.

يُعد اقتصاد العمل واحدًا من أكثر جوانب الاقتصاد روعةً ولا يوجد في أي من جوانب الاقتصاد الأخرى مشتركون وبائعون يخوضون هذا الصراع المستمر العنيف شديد الوطأة، وهناك جوانب قليلة تزداد فيها المخاطر. والطريق الأمثل أمام العمال وأصحاب العمل يكمن في فهم دور الرأسمال البشري وكيفية تعزيزه واستخدامه أفضل استخدام لأكبر عدد من الأفراد. وعندما تصل كل عوامل الإنتاج — بما فيها العمل البشري — إلى أعلى درجات الإفادة فسوف يحقق الاقتصاد المنفعة العظمى لأكبر عدد من الأفراد.

(٥) النقاط الرئيسية

- في أي نقابة يتحد العمال معًا للاشتراك في مساومة جماعية مع الإدارة تتعلق بأجورهم وساعات العمل وظروف العمل. لقد تضاعفت عضوية النقابات وكذلك تأثيرها في الولايات المتحدة، إلا أن ما يزيد عن ١٦ مليون عامل لا يزالون منضمين إلى النقابات.
- تبلغ عضوية النقابات ذروتها بين العمال الحكوميين وضباط الشرطة ورجال الإطفاء والمدرسين، وما يقرب من ٣٧ في المائة من العمال الحكوميين أعضاء في النقابات مقارنةً بما يقرب من ٩ في المائة من موظفي القطاع الخاص.
- منذ عام ١٩٧٠ بلغت حصة الدخل القومي المخصصة للأجور والرواتب قرابة ٧٣ في المائة وبلغت الحصة المخصصة للأرباح ٩ في المائة، إلا أن النقود لم تؤخذ من الأجور وتوجه إلى الأرباح.
- يُدفع للعمال ذوي المهارات أكثر من غيرهم بسبب العرض والطلب والحاجة إلى مكافأتهم عن الوقت والمال المستغرقين في المدرسة والتدريب ومنتجهم ذي العائد الحدي الأعلى مقارنةً بالعمال الأقل مهارة.
- يحط التمييز من مكانة الأقلية فيُعَيَّنوا في الوظائف ذات الأجور الأقل؛ مما يتيح وظائف أكثر ذات أجور أعلى للأغلبية، إلا أن المجتمع يفقد نسبة من إنتاجية الأقلية. وعندما ينتهي التمييز تفقد الأغلبية بعض أجورها، إلا أنهم يفقدون أقل من ربح الأجر الذي يحصل عليه الأقلية وربح الإنتاجية الذي يحصل عليه صاحب الشركة.

الفصل العاشر

تقلبات الدورة الاقتصادية

في هذا الفصل

- طبيعة الدورة الاقتصادية
- أسباب التوسع والركود
- البطالة والتضخم والاقتصاد

تُستنفد قوى العرض والطلب في الاقتصاد بأساليب تتجه نحو تحقيق التوازن إلا أنها لا تحققه إطلاقًا بصورة تامة. وعلى المدى القصير جدًا أو في جوانب معينة في الاقتصاد ربما يظل العرض والطلب والتوظيف والبطالة والأجور والأسعار كل هذه الأشياء تظل إلى حد ما ثابتة. ويمكن أن يخلق هذا انطباعًا يوحي بأن نوعًا ما من التوازن أمكن تحقيقه إلا أن المدى القصير — بديهيًا — لا يستمر طويلًا، وهنا نركز على الاقتصاد ككل.

إن الاقتصاد ككل دائمًا ينمو أو ينكمش بمعدل عادةً ما يتغير من ربع عام — أو حتى شهر — إلى الذي يليه. في هذا الفصل سنناقش ديناميكيات النمو والانكماش، وكما ذكرت آنفًا تريد كل شركة تحقيق النمو، وتريد كل عائلة الحصول على دخل أعلى وتريد كل حكومة اقتصادًا متناميًا. وعلى المدى الطويل ينمو الاقتصاد الأمريكي بالفعل بمعدل يبلغ متوسطه قرابة ٣ في المائة، وهذا هو ما ذكرته سابقًا إلا أنه المتوسط، وفي هذا الفصل سننظر إلى التقلبات التي تحدث حول هذا المعدل المتوسط.

(١) ما الدورة الاقتصادية؟

يمر الاقتصاد — مقياسًا بإجمالي الناتج المحلي — بمراحل انتقالية من النمو والانكماش. يُطلق على مراحل النمو «توسعات» أو انتعاش أو ازدهار ويُطلق على مراحل الانكماش

«ركود» أو انتكاس أو فترات من «النمو السلبي» (نعم إنه تعبير متناقض إلا أن الاقتصاديين يصرون على استخدامه).

خلال التوسع يزيد عادةً طلب المستهلكين والشركات والحكومة جميعًا لكن ليس بالمعدل نفسه أو في الوقت نفسه، وغالبًا ما يؤدي المستهلكون إلى حدوث هذه التوسعات. وفي التوسع المدعوم استهلاكياً تطلب الأسر المزيد من السلع والخدمات، وفي المقابل تزيد الشركات إنتاج السلع والخدمات وتعين عمالاً جددًا وتجعل الموظفين الحاليين يعملون ساعات إضافية، وهذا من شأنه أن يُبدئ الدوران في دائرة مفرغة مكونة من الطلب الاستهلاكي المتزايد والمبيعات المتنامية للشركة والتوظيف المتزايد. وبصفة عامة يتمخض عن التوظيف المتزايد دخول متزايدة للمستهلكين، الأمر الذي يدعم الطلب الاستهلاكي المتزايد والمبيعات المتنامية للشركات ... وهكذا. تزيد الشركات مشترياتها من المواد الخام وتوسع قدرتها الإنتاجية عن طريق الاستثمار في معدات وآلات ومكاتب جديدة، وهذا يدفع مبيعات الشركات الأخرى — المقاولين والبنائين ومنتجي المواد والمعدات الرأسمالية — إلى أعلى المستويات.

في الوقت نفسه تستمتع الحكومة الفيدرالية بإيرادات الضرائب المتزايدة، ويمكن أن يوزع المسؤولون المنتخبون الثروة بين الناحيين عن طريق برامج التمويل ودفع رواتب متزايدة للعمال الحكوميين والجيش (وأنفسهم). وهذا عادةً ما يزيد أيضًا المشتريات الحكومية والتوظيف في وزارة الصحة والخدمات الإنسانية والدفاع والأشغال العامة واستكشاف الفضاء والبحث العلمي. وإذا توفر للميزانية الفيدرالية فائض تتعدى فيه إيرادات الضرائب الميزانية الفيدرالية، فربما يسدد المسؤولون جزءًا من دين الدولة، لكن لا تعتمد على ذلك وسوف نناقش الدين القومي في الفصل الثاني عشر.



تنبيه اقتصادي

عندما يزداد إجمالي الناتج المحلي تجمع الحكومة مبالغ مالية أكبر في صورة ضرائب دون أن تزيد معدلات الضرائب، إذ عندما تزداد دخول الأفراد تجدهم يدفعون بصورة تلقائية مبالغ مالية أكبر في صورة ضرائب دخل فيدرالية وأخرى خاصة بالولاية. ويزداد العائد من ضرائب المبيعات أيضًا وهو ما يفيد غالبًا كل الولايات وبعض المدن. وخلال التوسعات ترتفع عادةً قيم الممتلكات وهذا يزيد إيرادات ضرائب الممتلكات للحكومات المحلية، وكل هذا العائد الإضافي يمكن الحكومة على جميع المستويات من شراء سلع وخدمات أكثر وتوفير خدمات أكثر للمواطنين وسداد ديونها أو تقليل معدلات الفائدة.

حتى الفقراء يتعايشون نسبياً بصورة ملائمة في حالات التوسع؛ مقارنةً بموقفهم خلال الركود. وعندما تقترب البطالة من مستوى العمالة الكاملة البالغ ٤ في المائة يمكن أن يجد كل عامل تقريباً وظيفة. ولسوء الحظ يتحتم على غير ذوي المهارات استمرار فقرهم نسبياً وتعرضهم لفقدان الوظائف عندما يحدث الانتكاس التالي.



توضيح اقتصادي

يُعرف الركود اصطلاحاً على أنه رُبْعاً انكماش في إجمالي الناتج المحلي متتاليان (أو نمو سلبي). والتوسع هو نمو في إجمالي الناتج المحلي، وما لم يستمر تكون النتيجة ركوداً مزدوجاً أي ركوداً ينتعش فيه الاقتصاد مدة ربع عام أو ربعين أو ثلاثة أرباع وينكمش مرة أخرى. والاقتصاد الساكن Flat economy هو اقتصاد يبلغ نموه الصفر، أي أنه لا ينمو ولا ينكمش.

في حالة الركود ينخفض الطلب — وسوف نناقش سبب ذلك بعد برهة — وعندما ينخفض الطلب ينكمش الإنتاج. وفي حالة ركود نموذجي يشعل انخفاض الطلب الاستهلاكي فتيل الدوران في دائرة مفرغة؛ عندما يقل الطلب الاستهلاكي تخفض الشركات الإنتاج فتشتري مواد خام أقل وتوقف تعيين العمال بل تسرح بعضهم بالإضافة إلى أنها تؤجل خطط التوسع وربما تغلق المصانع والمكاتب.

تقلل هذه التحركات التي تقوم بها الشركات دخول المستهلكين وهو الأمر الذي يشجع المستهلكين على تقليل استهلاكهم وعندما ينخفض الاستهلاك لأكثر من ذلك تقلل الشركات الإنتاج أكثر وتسرح العمال وتقلل الدخل أكثر ... إلخ.

لذا فإنه في الركود النموذجي ينخفض الاستهلاك $C -$ في معادلة $C + I + G$ — والاستثمار $I -$ في معادلة إجمالي الناتج المحلي.

ماذا يحدث للإنفاق الحكومي؟ ستوقع انخفاضه خاصةً عندما تقل الإيرادات الضريبية لانخفاض الدخل، إلا أن الحكومة الفيدرالية عادةً ما تستمر في الإنفاق خلال الركود وهذا يوفر وقاية — أي مستوى أساسياً للطلب — من ثم لا ينخفض الطلب انخفاضاً حاداً بسرعة شديدة. وقدّر الإنفاق هو قرار السياسة المالية للحكومة، وسوف نتعامل مع السياسة المالية في الجزء الثالث.

متى ينتهي الركود؟

ينتهي الركود عندما يبدأ الطلب من جديد، ويبدأ في الزيادة ويشعل فتيل الدوران في دائرة مفرغة جديدة. وعادةً ما يزداد الطلب مرةً أخرى لأن المستهلكين يصلون إلى مرحلة يضطرون فيها ببساطة إلى زيادة إنفاقهم؛ عندما تظهر ضرورة استبدال السيارات وتبلى الملابس وتتعطّل الأجهزة لخامس مرة. حتى خلال فترة الركود يستمر بعض المستهلكين في الشراء، إلا أنهم يحافظون فقط على الاقتصاد من الغرق في حالة كساد، وسوف نناقش الكساد فيما بعد في هذا الفصل. إن طلبهم لا يسبب زيادة الطلب ولا يستطيع أن يجعل الاقتصاد ينمو بل إن بدء الطلب من جديد من جانب المستهلكين، الذين يقللونه لأنهم يفقدون وظائفهم أو مدفوعات العمل الإضافي أو الشعور بالأمان، هو الذي يبدأ التوسع التالي.



توضيح اقتصادي

الكساد هو فترة طويلة الأجل من انخفاض الطلب الاستهلاكي والاستثمار وانكماش نشاط الشركة وارتفاع البطالة إلى حد بعيد والتشاؤم من مستقبل الاقتصاد.

(٢) الموازنة بين التضخم والبطالة

على مدار فترة طويلة من القرن السابق اعتقد الاقتصاديون ورجال الأعمال أن هناك موازنة بين التضخم والبطالة ولا يزال الكثيرون يعتقدون ذلك. إليك الآن النظرية التي كثيراً ما أثبتت صحتها على أرض الواقع.

يشهد الاقتصاد الذي يتسم بارتفاع الطلب وزيادة التوظيف ضغطاً تضخيمياً؛ أي إنه ضغط على الأسعار يتسبب في ارتفاعها. ويرجع ذلك إلى أنه عندما يكون الطلب على السلع والخدمات مرتفعاً يزداد المستهلكون أسعار السلع والخدمات، ويكون البائعون بالطبع سعداء لإشباع رغباتهم، ويُطلق على ذلك «التضخم الناتج عن الطلب»؛ لأن طلب المشترين المتزايد يزيد الأسعار.

هناك نوع آخر من التضخم؛ عندما يكون نسبة البطالة منخفضة (لنقل أقل من معدل العمالة الكاملة البالغ ٤ في المائة) يكون لدينا سوق محدودة للعمالة. وفي أي سوق محدودة يزداد أصحاب العمل الأجور من أجل الحفاظ على العاملين

الكفاء وتعيين موظفين جدد. وهذا الضغط على الأجور المتسبب في زيادتها يزيد تكلفة تنفيذ العمل، إلا أن الشركات من أجل الحفاظ على أرباحها تضطر إلى أن ترفع أسعارها، ويُطلق على هذا «التضخم الناتج عن ارتفاع التكلفة» لأن التكاليف المرتفعة تزيد الأسعار. (يُطلق على هذه الحالة أيضًا بأسلوب أكثر ملاءمةً إلا أنه أقل شيوعًا «التضخم الناتج عن زيادة الأجور».)



توضيح اقتصادي

التضخم الناتج عن الطلب يحدث عندما يزيد المستهلكون الأسعار ويحدث ذلك عادةً بسبب قوة التوظيف وتزايد الدخل، ويحدث **التضخم الناتج عن زيادة الأجور** عندما تضطر الشركات إلى زيادة الأجور من أجل الحفاظ على العاملين وجذب عاملين جدد إلى بيئة تتمتع بالبطالة المنخفضة وبعدها تزيد أسعارها، أما **التضخم الناتج عن ارتفاع التكلفة** فيتضمن التضخم الناتج عن زيادة الأجور، إلا أنه يشير أيضًا إلى زيادة الشركات السعر نتيجة التكاليف المرتفعة لواحد أو أكثر من مدخلاتها بخلاف العمالة.

مهما يكن ما يأتي أولاً — دجاج الأسعار المرتفعة أم بيض الأجور المرتفعة — يمكن أن تتمثل النتيجة في دوامة تضخم الأجور والأسعار. إن الطلب على السلع يزيد الأسعار ويحافظ على زيادة الإنتاج وانخفاض البطالة والبطالة المنخفضة تزيد الأجور وفي ظل الدخل المرتفعة يمكن أن يتحمل المستهلكون الأسعار العالية. ومن ثم يتضاعف الإنتاج أكثر وهذا يجعل البطالة أقل والأجور أعلى ... وهكذا.

متى تنتهي الدوامة؟ تنتهي عندما تتحكم الحكومة في المعروض النقدي، أو عندما يصل مستوى الطلب ومستوى الأجور الفعلية إلى التوازن وإلى مستوى العمالة الكاملة ويظلان عندهما، وسوف نرى كيف تقلل الحكومة المعروض النقدي في الجزء الرابع. إن الطلب على السلع والخدمات وعرضها — اللذين يحددان الأسعار — والطلب على العمالة وعرضها — اللذين يحددان الأجور — يصلان إلى مستويي التوازن عندما ينخفض الطلب، لكن ليس بصورة حادة.

إذا حدث وانخفض الطلب انخفاضًا حادًا يدخل الاقتصاد في حالة ركود والركود يخلص الاقتصاد من التضخم عن طريق تقليل الدخل. وعندما تقلل الشركات الإنتاج يفقد الأفراد وظائفهم ومدفوعات ساعات العمل الإضافية، وهذا يوقف تضخم

الأجور ويكبح الإنفاق الاستهلاكي. وعندما يقلل المستهلكون إنفاقهم تقلل الشركات أسعارها — أو على الأقل توقف زيادتها — حتى يشتري الأفراد وهذا يوقف تضخم السعر.

تُعد الموازنة بين التضخم والبطالة هي الرؤية «الكلاسيكية» للظاهرتين والدورة الاقتصادية إلا أن هناك تطورين شديدي الاختلاف وحديثين نسبياً عقداً الأمور: وهما كساد السبعينيات التضخمي وانتعاش التسعينيات منخفض التضخم.

(٢-١) الكساد التضخمي

يعني الكساد التضخمي — الذي هو مزيج من الكساد والتضخم — الأسعار المتزايدة على الرغم من الارتفاع الشديد في البطالة.

لماذا يحدث شيء كهذا؟ إذا كانت البطالة مرتفعة نسبياً كيف يمكن أن يحصل الأفراد على الدخل من أجل زيادة أسعار السلع والخدمات؟

لا يحدث ذلك لأن الكساد التضخمي ينتج عن زيادة في سعر المدخلات باستثناء العمالة. فهو ليس تضخماً ناتجاً عن زيادة الأجور، وفي الواقع يمكن أن ينتج تضخم عن سعر مدخل واحد فقط — حتى إن كان ذلك في ظل اقتصاد راكد — إذا كان هذا المدخل مهماً ومُستخدماً على نطاق واسع مثل النفط.



توضيح اقتصادي

الكساد التضخمي يشير إلى الأسعار المتزايدة في بيئة تتسم نسبياً بالطلب الراكد والبطالة المرتفعة. وينشأ الكساد التضخمي عادةً من التضخم الناتج عن ارتفاع التكلفة عندما تزداد تكلفة واحد أو أكثر من المدخلات باستثناء العمالة.

في الواقع نشأ مصطلح الكساد التضخمي من أجل وصف اقتصاد السبعينيات بعد أن رفعت منظمة الأوبك سعر النفط عام ١٩٧٣ ارتفاعاً شديداً. ويُعد النفط والبنزين والمنتجات البترولية الأخرى مدخلات أساسية في كل جانب من جوانب الاقتصاد الأمريكي فعلياً إما كمواد خام أو وقود. وهناك بدائل قليلة قصيرة الأجل للنفط والبنزين، لذا اضطر الاقتصاد إلى استيعاب «أزمة النفط»، ورفعت الشركات أسعارها، إلا أن الدخول لم تزد وظل الطلب الاستهلاكي راكداً.

يمكن أن يكون الكساد التضخمي مستمرًا إلى حد بعيد، وعلى المدى القصير لا يمكن اتخاذ سوى القليل من الإجراءات تجاهه، وعلى المدى الأطول يمكن أن يستخدم الأفراد كميات أقل من المدخلات أو يطورون بدائل لها. بالإضافة إلى ذلك فإنهم يستوعبون الأزمة أيضًا ويتكيفون معها إلى أن تُعدل مستويات الأسعار والأجور الكلية وتستقر. وحدث هذا في النهاية بعد أزمة النفط في أوائل السبعينيات وبعد أزمة النفط الأقل حدة — إلا أنها مدوية أيضًا — في أوائل الثمانينيات.



توضيح اقتصادي

يراقب الاقتصاديون ورجال الأعمال مقياسين للتضخم معروفين على نطاق واسع: مؤشر أسعار المستهلك (CPI) ومؤشر أسعار المنتجين (PPI). يقيس مؤشر أسعار المستهلك — على مدار شهر أو ربع عام أو عام كامل — زيادة (أو نقصان) الأسعار التي يدفعها المستهلكون مقابل الحصول على «سلة سوق» مشتملة على سلع وخدمات رائجة. ويقيس مؤشر أسعار المنتجين الزيادة (أو النقصان) في السعر العام الذي يدفعه المنتجون مقابل الحصول على المواد الخام والعمالة والمدخلات الأخرى.

في أواخر التسعينيات استنتج بعض الاقتصاديين أن الإنتاجية الزائدة في الاقتصاد الأمريكي توقفت في ظل الموازنة التقليدية بين التضخم والبطالة. وفي الواقع ظل التضخم منخفضًا بصورة تامة — أي قرابة ٢ في المائة أو أقل سنويًا — خلال انتعاش التسعينيات حتى في حالة اقتراب البطالة من المعدل الأدنى البالغ ٤ في المائة. جادل اقتصاديون آخرون بأن الموازنة بين التضخم والبطالة ربما لا تزال موجودة لأن التسعينيات كانت فترة غير معتادة من نمو الإنتاجية غير القابل للاستمرار بالمعدل نفسه. إنهم يرون أن النمو ناتج في أغلب الأحيان عن التطورات الحادثة في التكنولوجيا — خاصة تكنولوجيا المعلومات — التي لن تحدث مرة أخرى عما قريب.

(٣) تغيرات الدورة الاقتصادية

لاقت الدورة الاقتصادية والعلاقة بين التضخم والبطالة اللذين قدمت وصفًا لهما؛ قبولًا على المستوى النظري والعملي حتى السبعينيات، ومنذ ذلك الحين كان هناك

بعض التغيرات نعرض فيما يلي أكثرها أهمية:

- **التضخم الأكثر انخفاضًا:** يقلل التضخم من قيمة العملة ومن ثم تحاول الحكومة من خلال السياسة النقدية تحت إشراف بنك الاحتياطي الفيدرالي منعه أو على الأقل التحكم فيه. وسوف نناقش السياسة النقدية في الجزء الرابع. في السنوات الأخيرة اتسم بنك الاحتياطي الفيدرالي بنجاحه الكبير في الحفاظ على انخفاض التضخم خاصة في ظل رئاسة آلان جرينسبان (الذي عينه الرئيس رونالد ريجان عام ١٩٨٧ وتجدد تعيينه كل أربع سنوات من الرؤساء التاليين).
- **الإنتاجية الأعلى:** يعتقد بعض الاقتصاديين أن الإنتاجية الزائدة في الاقتصاد الأمريكي جعلت الموازنة بين التضخم والبطالة معتدلة؛ إذا ما زادت الإنتاجية يمكن أن تنتج الشركات المزيد من المنتجات بالموارد نفسها تقريبًا وهذا يعني أن الأسعار لم ترتفع بشدة. خلال توسع التسعينيات ساعدت إدارة بنك الاحتياطي الفيدرالي الحازمة للمعروض النقدي في هذا الأمر، إلا أن زيادة الإنتاجية الناتجة عن التكنولوجيا وطرق الإدارة المحسنة ربما كان لها يد هي الأخرى. (إنني أقول «ربما» لأن الاقتصاديين لا يزالون مختلفين في الأمر).
- **الاستجابة الأسرع للشركات:** بفضل نظم المعلومات وإدارة المخزون الأفضل تستجيب الشركات الآن بسرعة أكبر إلى التغيرات في الدورة الاقتصادية مقارنة بما كانت تفعله قبل الثمانينيات؛ إذ تقلل الإنتاج وتسرح الأفراد بصورة أسرع ولا تجدّد تعيين العمال سريعًا كما فعلت في العقود الماضية. وعندما تستجيب الشركات استجابة أسرع للطلب المتغير فإنها تنقل كثيرًا من عبء الركود إلى المستهلكين الذين يُسرحون عن العمل أسرع مما سبق. إلا أن الكثير من الموظفين تعلموا التعايش مع الوضع، إنني لا أقول إنهم يستمتعون بالتعايش معه — مثل العمل في وظائف أخرى بجانب وظائفهم الأساسية أو العمل في أي وظيفة يعثرون عليها — إلا أن معظمهم يتعايش.
- **الركود المدعوم استثماريًا:** في الركود الذي حدث في الأرباع الثلاثة الأخيرة من عام ٢٠٠١ استمر الطلب الاستهلاكي في الزيادة، إلا أن استثمار الشركات قل بصورة تكفي لجعل الاقتصاد يدخل في حالة ركود. في التسعينيات استثمرت الشركات بكثافة خاصة في مجالي الاتصال عن بعد وتكنولوجيا المعلومات.

استغرقت الشركات وقتاً لاستيعاب هذا القدر من الاستثمار ودمجه في عملياتها، واستثمرت الكثير من الشركات أيضاً بكثافة في مبادرات التجارة الإلكترونية القائمة على الويب التي لا تدر ربحاً، هذا إلى جانب بيئة العمل بعد أحداث الحادي عشر من سبتمبر/أيلول التي اتسمت بالشك والمزيد من الاستثمار الضعيف.

الفترة التي ستستمر هذه التغيرات خلالها لا تزال مبهمة، ولا تزال الديناميكيات الأساسية للدورة الاقتصادية ثابتة إلى حد بعيد ما عدا نقص التضخم الشديد على مدار العشر سنوات السابقة. إلا أن آلية الطلب الزائد، الذي يؤدي إلى الإنتاج الزائد والدخول المرتفعة والذي يتبعه انخفاض الطلب، قللت الإنتاج ولا تزال الدخول المنخفضة مستمرة في الاقتصاد.

مع ذلك علينا الإجابة عن السؤال الآتي: ما الذي يسبب انخفاض الطلب في المقام الأول؟

(١-٣) مواسم انخفاض الطلب

ينخفض الطلب بسبب تقليل المستهلكين الاستهلاك، أو تقليل الشركات الاستثمار، أو تقليل الحكومة الإنفاق. لكن لماذا يقللون هذه الأنشطة؟ لنبدأ بالحكومة؛ ربما تقلل الحكومة إنفاقها لأنها ترى أن هناك حاجة أقل إلى الإنفاق في جوانب معينة، إلا أن هذا لم يكن عاملاً حاسماً في أي ركود منذ أوائل الستينيات. بيد أنه حتى الآن تسبب الانخفاض الدوري في الإنفاق العسكري بين الحين والآخر، دون زيادة إنفاق آخر أو تقليل الضرائب في تقليص الطلب الذي أثر على الاقتصاد الأكبر.

منذ أواخر الستينيات حاولت الحكومة بين الحين والآخر خلق ركود طفيف من أجل تقليل الضغط التضخمي في الاقتصاد، ونفذ ذلك من خلال السياسة النقدية. ومن أجل حل مشكلة زيادة الطلب على الإنتاج القليل رفع بنك الاحتياطي الفيدرالي معدلات الفائدة، الأمر الذي جعل الاقتراض أكثر صعوبة وقلل نمو المعروض النقدي الذي أخرج بعض هذه الدولارات الإضافية عن نطاق الاقتصاد. (لا تقلق سوف يغطي الجزء الرابع هذا الموضوع بالتفصيل). إذا أخطأ الاحتياطي الفيدرالي في

حساب معدلات الفائدة ورفعها سريعاً جداً أو ارتفاعاً شديداً جداً تكون النتيجة ركوداً لا يستهان به.

لذا صدق أو لا تصدق تبدأ الحكومة الركود أحياناً.

تريد الشركات بصفة عامة أن تستثمر إلا أنها تحتاج إلى فرص متاحة. إذا أسرفت الشركات في الاستثمار — كما فعلت في التسعينيات — فإنها تحتاج إلى وقت لدمج الآلات والمعدات في عملياتها.

بالإضافة إلى أنها تكون في حاجة إلى المال للاستثمار، وكما رأينا في الفصل السابع فإن عدم التوافق بين المبالغ التي تريد الأسر ادخارها والمبالغ التي تريد الشركات استثمارها يمكن أن يسبب مشكلات. إذا رغب المستهلكون في ادخار مبالغ أكبر مما تريد الشركات استثمارها — إذا كان المستهلكون يرفضون الشراء أو الإنفاق — فإن الإنتاج ربما يقل. وإذا قل بصورة تكفي لزيادة البطالة وتقليل الدخل فربما يتبع الأمر حدوث ركود. (ومنذ وقت ليس ببعيد لم تصبح مبالغة المستهلكين في الادخار مشكلة في الاقتصاد الأمريكي.)

يميل المستهلكون مسبقاً إلى طلب السلع والخدمات بالإضافة إلى أنهم يريدون الشراء إلا أنهم يحتاجون إلى شيئين: الدخل الذي ناقشناه والثقة في الاقتصاد.

إن مؤشر مجلس المؤتمر Conference Board متاحٌ للعامة عن طريق موقع الويب www.conference-board.org. وشهرياً تُرسل استفتاءات إلى عينة مختلفة مكونة من ٥٠٠٠ أسرة ويستجيب ما يقرب من ٧٠ في المائة منها إلى الأسئلة الخمسة للاستفتاء. وتتعلق هذه الأسئلة بالظروف الحالية للشركة، وتوقعات أحوال الشركة بعد ستة أشهر من الآن، وأحوال التوظيف الحالية، وتوقعات أحوال التوظيف بعد ستة أشهر من الآن، وتوقعات دخل العائلة الإجمالي بعد ستة أشهر من الآن. وكل سؤال يستدعي الإجابة بأحد الخيارات التالية «موجب» أو «سالب» أو «حيادي».

تُجمع الإجابات وتُستخدم لحساب المؤشر المستقر عند عام ١٩٨٥ وهذا يعني أن قيمة المؤشر مرتبطة بسنة الأساس ١٩٨٥ التي استقر المؤشر فيها على ١٠٠.

إن القيمة الفعلية للمؤشر تكمن في اتجاهه وفي النقاط العالية والمنخفضة النسبية. على سبيل المثال، إن معرفتنا أن المؤشر ثبت عند ٧٩,٤ في أكتوبر/تشرين الأول عام ٢٠٠٢ تخبرنا القليل من الأشياء، إلا أن معرفتنا أن شهر أكتوبر/تشرين الأول كان الشهر الرابع بصورة متواصلة للانحدار وأن مستوى شهر سبتمبر/أيلول كان ٩٣,٧ تخبرنا معلومات أكثر، بالإضافة إلى أن معرفتنا أنه في شهر أكتوبر/تشرين

الأول لعام ٢٠٠٢ بلغ المؤشر أدنى مستوى له منذ عام ١٩٩٣ عندما وصل إلى ٧١,٩ تخبرك بأكثر من ذلك.



توضيح اقتصادي

ثقة المستهلك المعروفة أيضًا باسم شعور المستهلك هي مقياس لـ«الحالة المزاجية» للمستهلكين تجاه أوضاع الاقتصاد الحالية ومقياس لتفاؤلهم أو تشاؤمهم بخصوص توقعاتهم الاقتصادية.

هناك مقياسان يُتبعان على نطاق واسع لموقف المستهلكين هما: مؤشر ثقة المستهلك Consumer Confidence Index الصادر عن مجلس المؤتمر، ومؤشر ثقة المستهلك الصادر عن جامعة ميتشيجان.

إذا كنت بائع تجزئة تُجري — مثلك مثل الكثيرين من بائعي التجزئة — من ٣٠ إلى ٤٠ في المائة من تجارتك خلال موسم الكريسماس، فإن المؤشر يخبرك بأن تعلن عن منتجاتك بصورة مكثفة، وتتجنب تخزين سلع أكثر من اللازم، وتخفف سعر السلع بطيئة الراج سريعا.

يعتمد مؤشر جامعة ميتشيجان على استفتاء شهري يُجرى على ٥٠٠ مستهلك، وسنة الأساس له عام ١٩٦٦، بمعنى أن قيمة المؤشر عام ١٩٦٦ تساوي ١٠٠. تشبه أسئلة الاستفتاء أسئلة استفتاء مجلس المؤتمر، إلا أنها تركز على نطاق عام واحد وتقيم خطط شراء من أجري عليهم الاستفتاء. ومن سبتمبر/أيلول إلى أكتوبر/تشرين الأول ٢٠٠٢ انخفض مؤشر جامعة ميتشيجان من ٨٦,١ إلى ٨٠,٤.

يرتبط هذان المؤشران ارتباطاً وثيقاً إلى حد ما بالإنفاق الاستهلاكي في المستقبل القريب، ويُعد الاتجاه الكلي أكثر أهمية بكثير من القيم أو التغيرات الحادثة من شهر إلى الذي يليه. يتبع الاقتصاديون هذين المؤشرين ويستخدمونهما في تحليلاتهم وتنبؤاتهم بالاقتصاد.

(٤) الكساد الشديد

يطلق الاقتصاديون على الانكماش الشديد طويل الأجل «كساداً»، والكساد ليس محدداً بوضوح كالركود، إلا أنه يتسم بالبطالة المتزايدة والدخول المنخفضة والأسعار الهابطة

وجود فائض في المخزون والقدرة الإنتاجية، إلى جانب نقص الثقة وانخفاض مستوى النشاط التجاري بصفة عامة. ولحسن الحظ إن حالات الكساد نادرة جداً، والكساد الكبير Great Depression الذي حدث في ثلاثينيات القرن السابق كان الكساد الفعلي الوحيد الذي حدث في الولايات المتحدة وأوروبا في القرن السابق.

استمر الكساد الكبير من عام ١٩٢٩ عندما انهارت البورصة في ٢٥ أكتوبر/ تشرين الأول (يوم الخميس الأسود) إلى عام ١٩٤١ عندما خاضت الولايات المتحدة الحرب العالمية الثانية. خلال فترة الكساد بلغ نسبة البطالة ٢٥ في المائة، وفقد الأفراد مدخراتهم ومنازلهم وعاشوا على الإحسان وعملوا في وظائف مؤقتة لا تتطلب مهارة معينة، وخسرت المزارع والبنوك آلاف الجنيهات، وأصبح لجيولين ذكريات عن الأوقات الاقتصادية الصعبة حملوها معهم طوال حياتهم. انكمش إجمالي الناتج المحلي الحقيقي بنسبة ٨,٦ في المائة عام ١٩٣٠ وبنسبة ٦,٤ في المائة عام ١٩٣١ وبنسبة ١٣,٠ في المائة عام ١٩٣٢ وبنسبة ١,٤ في المائة عام ١٩٣٣.

اختلف الاقتصاديون على الأسباب الدقيقة للكساد الكبير، إلا أن فقاعة البورصة التي نشأت عن الشراء المتزايد في عقد العشرينيات الصاخب أحد الأسباب المرشحة. كان الكثير من عمليات الشراء هذه تُنفذ على الهامش، بمعنى أنها كانت تُجرى بنقود مقترضة. لذا عندما بلغت أسعار الأسهم ذروتها وبدأ بيع الأسهم زادت عمليات الشراء بصورة سريعة بأسعار منخفضة انخفاضاً شديداً. وبينما لم يسبب انهيار بورصة وول ستريت فعلياً عام ١٩٢٩ الكساد الكبير فإنه دون شك قلل ثروة الأفراد وبث روح التشاؤم والخوف — وربما يكون هذا أكثر أهمية — فيما يتعلق بتوقعاتهم الاقتصادية، وانتشر نقص الثقة فترة طويلة من الثلاثينيات.

من وجهة نظر الكثير من الاقتصاديين عمل قرار الاحتياطي الفيدرالي لتقليل المعروض النقدي في أوائل الثلاثينيات على تقليل الطلب بصورة حادة (وسوف ترى كيف يحدث ذلك في الجزء الرابع). يلقي بعض الاقتصاديين «اللوم» على الاحتياطي الفيدرالي لدفع الدولة إلى حالة من الكساد، إلا أنه انتزع قدر كبير من المال بالفعل من الاقتصاد بسبب الإفلاس المصرفي. وعندما «يسترد» الأفراد نقودهم فجأة من البنوك، أي عندما يريد كل المودعين أو معظمهم سحب أموالهم مرة واحدة يفلس البنك إفلاساً حقيقياً. وسوف يغلق البنك أبوابه لأن أموال المودعين ليست موجودة في البنك، إذ إنها اقترضت في صورة رهون عقارية وقروض سيارات وقروض شخصية، وقلل الإفلاس

المصرفي المعروض النقدي، وهذا — إلى جانب أنشطة الاحتياطي الفيدرالي — قلل الطلب.

إلى جانب ذلك انهار استثمار الشركات، لماذا؟ عرقل انهيار السوق مجهودات الشركات المبذولة للحصول على رأسمال عن طريق بيع الأسهم، وأتاح تشاؤم المستهلكين والطلب المنخفض أسباباً أقل للشركات للاستثمار، علاوةً على أن المعروض النقدي المنخفض ومعدلات الفائدة المرتفعة جعلت من الأصعب الحصول على المال ومن المكلف اقتراضه.

فعلياً اتفق الاقتصاديون على أن كل هذه العوامل — انهيار البورصة وتداعي الثقة وانخفاض المعروض النقدي والإفلاس المصرفي ومعدلات الفائدة المرتفعة واستثمار الشركات المنخفض — كان لها كلها دور في بدء الكساد الكبير وإطالة مدته واحتدامه. أما اختلافهم فكان بشأن الأدوار الدقيقة لهذه العوامل وأهميتها النسبية في إحداث الانهيار.

واقع اقتصادي

في مارس/آذار عام ١٩٣٣ خَلَفَ فرانكلين روزفلت Franklin Roosevelt هربرت هوفر Herbert Hoover رئيساً للولايات المتحدة الأمريكية. بدأ روزفلت على الفور مجهوداته لإصلاح مجالي البنوك والأوراق المالية والعمل على راحة المزارعين والعاطلين عن العمل وتنشيط الاقتصاد. وبحلول ٣٠ يونيو/حزيران سُنّت مجموعة من القوانين هي قانون طوارئ المصارف Emergency Banking Relief Act (الذي يتيح تفتيش البنك الاحتياطي الفيدرالي لسائر البنوك)، وقانون الإصلاح الزراعي Agricultural Adjustment Act وقانون الائتمان الزراعي Farm Credit Act (الذي يدعم المزارعين مادياً)، وقانون التوظيف Reforestation Relief Act (الذي حدد للأفراد العمل في مشروعات صيانة)، وقانون الأوراق المالية Federal Securities Act، وقانون جلاس-ستيغال Glass-Steagall Act (الذي يُلحظ أن صناع الأوراق المالية). وفي هذه الفترة أيضاً أُسِّسَت المؤسسة الفيدرالية لتأمين الودائع وهيئة وادي تينيسي Tennessee Valley Authority.

بدأت هذه الإجراءات برامج «العهد الجديد» New Deal التي ضخمت دور الحكومة في الاقتصاد باعتبارها منظماً ومشاركاً، وهذا جعل من روزفلت بطلاً للكثيرين وشيطاناً للآخرين استناداً إلى سياساتهم وموقفهم الاقتصادي.

لحسن الحظ اتفق الاقتصاديون على أن الولايات المتحدة الآن لديها إجراءات وقائية مناسبة تجعل من غير المحتمل تكرار الكساد الكبير. وتشمل هذه الإجراءات الوقائية شبكة أمان اجتماعي متجسدة في تأمين البطالة والخدمات الاجتماعية والرعاية الطبية «ميديكير»، إلى جانب اشتغالها أيضًا على دور الحكومة الأكثر فاعلية في السياسة الاقتصادية ووجود قواعد أفضل لأسواق الأوراق المالية وبلوغ تأمين الإيداعات البنكية ١٠٠٠٠٠ دولار، ويرجع الفضل في ذلك إلى المؤسسة الفيدرالية لتأمين الودائع Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) التي أنشئت عام ١٩٣٣ لتأمين الإيداعات البنكية ووضع نهاية لسحب الأموال من البنوك.

(٥) الازدهار والفقاعات

عندما يزيد المستهلكون والشركات أو يقللون الطلب بصورة تدريجية فإن دورة الركود والانتعاش سوف تتسم بالسلسلة نسبيًا مع كونها خالية بالكاد من الصعوبات، إلا أن الاستجابات المبالغ فيها من جانب المستهلكين أو الشركات يمكن أن تخلق ازدهارًا أو كسادًا. (والكساد يعني انتكاسًا حادًا عنيفًا.)

يحدث الازدهار عندما يزيد الطلب زيادة شديدة على مدار فترة متواصلة، ويمكن أن تكون زيادة الطلب غير محدودة وتؤثر على الاقتصاد ككل أو يمكن أن يكون الازدهار أكثر تحديدًا. على سبيل المثال ربما يكون ازدهار الإسكان على مستوى الدولة نابعًا من زيادة شديدة في عدد البالغين من السكان المستعدين لأن يصبحوا ملاك عقارات، وبصورة أكثر تحديدًا يمكن أن يحدث ازدهار الإسكان في مدينة سريعة النمو كما حدث في لاس فيجاس منذ أواخر الثمانينيات وحتى معظم التسعينيات.

بصفة عامة يعني الازدهار الاقتصادي أن يعم الرخاء على معظم الأفراد، إلا أنه في حالة استمرار الازدهار لفترة طويلة وبفاعلية فإنه يمكن أن يتمخض عنه توسع زائد عن الحد من جانب الشركة أو تضخم. وإذا توسعت الشركات توسعًا زائدًا عن الحد ينتهي بها الأمر بقدرة إنتاجية فائقة للغاية وموظفين كثيرين جدًا نسبةً إلى مستوى الطلب المحلي. وعندما يحدث ذلك تصبح هناك ضرورة لتخفيض تكاليفها من خلال تقليل مشترياتها من المواد والمعدات، وتقليل عدد الموظفين عن طريق تسريحهم. وعندما يُسرح الموظفون فإنهم يقللون إنفاقهم أيضًا، وإذا قللت

الشركات والموظفون الإنفاق بصورة شديدة لوقت طويل يبدأ الركود، وعندما تسوء الأحوال الاقتصادية بصورة كبيرة تكون النتيجة حدوث كساد.

(٦) الأسعار الهابطة

حتى وقت قريب قلق القليل جدًا من الاقتصاديين من انكماش الأسعار Deflation، إلا أنه في أوائل الألفية الثالثة بدأ الكثيرون إعادة النظر في الظاهرة. وانكماش الأسعار يُعرّف على أنه فترة متواصلة من هبوط أسعار معظم السلع والخدمات، بالإضافة إلى أنه موقف يزيد فيه الطلب على الإنتاج القليل، ومن ثم فإنه عكس التضخم. لهذا السبب ربما يدهشك انكماش الأسعار باعتباره تطورًا هائلًا، وفي الواقع إنه يساعد الأسر على الأقل مبدئيًا، إذ يستطيع المستهلكون شراء المزيد من المشتريات بنقودهم لأنه في حالة هبوط الأسعار وبقاء الأجور مستقرة فإن القوة الشرائية للعملة ترتفع، إلا أن هذه هي الفائدة الوحيدة للمستهلكين، ويمكن ألا تستمر طويلًا.



توضيح اقتصادي

انكماش الأسعار هو فترة هبوط أسعار نطاق واسع من المنتجات والخدمات، وهو نقيض التضخم في أنه يزيد فيه الطلب على الإنتاج القليل. وفي هذا الموقف لا يكون لدى المنتجين أي خيار سوى تخفيض أسعارهم.

خلال فترة انكماش الأسعار ربما تستمر الشركة القادرة على زيادة حجم مبيعاتها بصورة كافية لتعادل تأثير الأسعار الأقل في إتمام أعمالها إلى حد ما كالمعتاد، إلا أن شركات كثيرة تجد أن الأسعار الأقل تعني مبيعات أقل أو أرباحًا أقل أو كليهما. (أتذكر مناقشتنا لمرونة الطلب في الفصل الخامس؟) والشركات التي تواجه أرباحًا متناقصة ستضطر إلى تقليل الأجور والمرتبات والتكاليف الأخرى، وهذا يقلل التوظيف والدخل، الأمر الذي يمكن أن يشعل فتيل الدوران في الدائرة المفرغة للطلب الأقل والإنتاج الأقل والركود.

علاوة على ذلك يسبب انكماش الأسعار صعوبات يواجهها المدينون بسبب حتمية سداد ديونهم بالدولارات «الأعلى ثمنًا»، وهذا على النقيض من الفوائد التي يحصل عليها المدينون من التضخم عندما يسددون ديونهم بالدولارات «الأرخص». بالإضافة

إلى أن الأرباح على المدخرات والاستثمارات ربما تقل خلال انكماش الأسعار لأن معدلات الفائدة تميل إلى الانخفاض مع الأرباح، إلى جانب — على نطاق أوسع — أسعار الأسهم وأرباح الأسهم.

تذكر أن هدف السياسة الاقتصادية السليمة هو العملة المستقرة وليس العملة التي تربح أو تخسر قوة شرائية، ولهذا السبب لا يفضل الاقتصاديون انكماش الأسعار.

يكمن سبب انكماش الأسعار في القدرة الفائقة، أي القدرة على إنتاج الكثير من السلع والخدمات في ظل مستوى الطلب، وفي الولايات المتحدة خلّق الاستثمار الضخم في التكنولوجيا خلال التسعينيات قدرة موسعة، بيد أنه قلل تكاليف الإنتاج.

تتمثل إحدى طرق التغلب على انكماش الأسعار في تقليل القدرة، وهو أمر يسبب صعوبات للشركات التي ستضطر إلى إغلاق مصانعها أو متاجرها وصعوبات لموظفيها. والطريقة الأخرى هي زيادة الطلب، وتطبيق هذا الأسلوب ليس دائماً من السهولة بمكان. ويمكن أن تساعد معدلات الفائدة الأقل في تشجيع الاقتراض والإنفاق، إلا أن الطريقة الوحيدة للتغلب عليه تكون أحياناً الوقت. ف عاجلاً أو آجلاً تكون السيارات والملابس والأجهزة في حاجة إلى أن تُستبدل، ويزيد الطلب ويبداً الدوران في الدائرة المفرغة من جديد.

(٦-١) وقائع حديثة

بدأ أحدث التوسعات طويلة الأجل رسمياً في مارس/آذار عام ١٩٩١ وانتهى في مارس/آذار ٢٠٠١ واستمر ١٠ سنوات على نحو دقيق. والركود الذي سبق هذا التوسع استمر رسمياً ثمانية أشهر فقط، وفي الواقع منذ نهاية الحرب العالمية الثانية استمر أطول ركود — انتكاس عامي ١٩٧٣ و١٩٧٤ الناتج عن أزمة النفط، مدة ١٦ شهراً.

في التسعينيات استمر المستهلكون والشركات في الإنفاق بإسراف، فاشترى المستهلكون سلعاً وخدمات بمستوى فاق ما حدث في الثمانينيات التي اتسمت بـ«الاستعراض المبالغ فيه». بالإضافة إلى ذلك بلغ استثمار الشركات أعلى حد له، إلا أن كثيراً من المستهلك والاستثمار ركز على شيء جديد: الكمبيوتر الشخصي والإنترنت. صنع المستهلكون من شركات مثل كومباك Compaq وديل Dell وإيه أو إل AOL وكومب يو إس إيه CompUSA كيانات مشهورة للغاية. وضعت الشركات

جهاز كمبيوتر شخصي على كل مكتب وربطت بين الأجهزة بشبكة وأصبحت بعدئذٍ معتمدة اعتمادًا شديدًا على الإنترنت و«وعد التجارة الإلكترونية» إلى درجة أنها استثمرت بكثافة في المشروعات التي لم تعد بشيء أكثر من مجرد موقع على الويب. من وراء الأحداث أو ربما في قلبها كانت هناك سوق صاعدة لكل الأسهم، وفقاعة للأسهم المرتبطة بالإنترنت — الشركات التي تسوق منتجاتها على الإنترنت (الدوت كوم) — وفي كليتهما حتى الشركات التي لا تملك أرباحًا (أو حتى خطة عمل عقلانية) كانت قادرة على أن تصبح ملكية عامة عن طريق طرح أسهمها في السوق المفتوحة وتحصل على ملايين الدولارات. وفي نهاية الأمر انفجرت الفقاعة وخسرت سوق البورصة ما يقرب من ثلث قيمتها وقللت الشركات الاستثمار.



تنبيه اقتصادي

إن أي مثال لفقاعة سوف تقرأ عنه في كل كتب الاقتصاد يتعلق بالزيادة الموهولة والسريعة في سعر بصل زهرة التوليب في أمستردام في ثلاثينيات القرن السابع عشر. ومع أن التوليب له شعبية باعتباره زهرة فإنه كاستثمار بلغ المرحلة التي وصل فيها سعر بصلة التوليب الواحدة إلى ما يساوي ٢٥ أو ٥٠ بل حتى ١٠٠ في المائة من الأرباح السنوية لأحد التجار الموسرين. انتهى جنون التوليب Tulipomania — مثله مثل الفقاعات جميعها — عندما بدأ الأفراد يدركون أنهم يدفعون مبالغ مالية هائلة للحصول على شيء ليس له على الإطلاق مستوى القيمة الجوهرية الذي حققه.

بدءًا من مارس/آذار ٢٠٠١ شهد اقتصاد أمريكا على نحو طفيف ثلاثة أرباع عام من النمو السلبي. وكان الانكماش البالغ -١,٦ في المائة (بمعدل محسوب على أساس سنوي) في الربع الثاني من ٢٠٠١ هو الأسوأ، مع أن شهر مارس/آذار بمفرده كان سيئًا بما يكفي لجعل نمو الربع الأول بأكمله لعام ٢٠٠١ سالبًا. مع ذلك كان الانتعاش الذي بدأ في الربع الرابع من عام ٢٠٠١ غير متوازن، إذ بلغ النمو فيه ٢,٨ في المائة وارتفع سريعًا إلى ٥,٠ في المائة في الربع الأول من ٢٠٠٢، ثم انخفض تدريجيًا إلى ١,٣ في المائة في الربع الثاني، وارتفع بشدة إلى ٤,٠ في المائة في الربع الثالث، وانخفض إلى ٠,٧ في المائة في الربع الرابع. مع ذلك كان النمو عام ٢٠٠٢ إيجابيًا عند معدل ٢,٤ في المائة، على الرغم من عدم التوازن والشك المحيط بالتوسع.

بدلاً من التوسع الجيد المنتظم تقدم الاقتصاد الأمريكي بطريقة غير متوازنة وشكل خطيرة حدوث ركود «مزدوج». وعند هذه المرحلة نُسب الاعتدال النسبي للركود إلى استعداد المستهلك المستمر للإنفاق. وفي الواقع اندهش بعض الاقتصاديين من قوة الطلب الاستهلاكي، وتعجبوا مما إذا كان بإمكانه الاستمرار في مواجهة سوق البورصة المتداعي وخطر الهجمات الإرهابية واستثمار الشركات الراكدة. بالإضافة إلى ذلك ازداد تهديد انكماش الأسعار في الولايات المتحدة، واستقر التضخم عند أدنى معدل له منذ ٣٠ إلى ٥٠ عامًا طبقاً لأي مؤشر أسعار تتفقده. ولقد اضطر تجار التجزئة وبعض المصنعين إلى تقليل الأسعار ورأوا أرباحهم تتراجع. وفي أوائل العقد الأول من القرن الحادي والعشرين كان انكماش الأسعار مشكلة خطيرة بالفعل في اقتصاد معظم الدول في آسيا، واعتقد عدد من الاقتصاديين أن الولايات المتحدة وأوروبا ليسا بمنأى عن الأسعار الهابطة وتأثيرها السيئ على النمو الاقتصادي.

ابق معنا! يناقش الفصل الحادي والعشرون مجموعة كبيرة متنوعة من المؤشرات الاقتصادية ويعرض لك كيفية تفسيرها والأخبار الاقتصادية خاصةً فيما يتعلق بالدورة الاقتصادية.

(٧) النقاط الرئيسية

- الدورة الاقتصادية هي النموذج البديل للتوسع والركود الذي يتسبب في حدوثه الطلب المتقلب للمستهلكين والشركات إلى جانب — إلى حد ما أقل — الحكومة وعدم التوافق بين العرض والطلب وبين المدخرات والاستثمار.
- يحدث التضخم الناتج عن الطلب عندما يزيد المستهلكون أسعار السلع والخدمات، ويحدث التضخم الناتج عن زيادة الأجور عندما تفرض الضرورة على الشركات رفع أجورها من أجل الحفاظ على العمال في بيئة تتسم بالبطالة المنخفضة وجذب عمال جدد. أما التضخم الناتج عن ارتفاع التكلفة فيشير إلى زيادة الشركة للسعر نتيجة التكاليف الزائدة للمدخلات بخلاف العمالة.
- يُعرّف الركود على أنه ربعان متتاليان على الأقل من الانكماش في إجمالي الناتج المحلي. والكساد هو فترة طويلة الأجل من البطالة المرتفعة والدخول المنخفض والأسعار الهابطة والمخزون الزائد والقدرة الإنتاجية الزائدة ونقص الثقة.

- إن العلاقة المسلّم بها منذ وقت طويل بين التضخم والبطالة تتمثل في أن البطالة المنخفضة ينتج عنها في النهاية تضخم، ويُعد الركود الطفيف علاج هذا التضخم. مع ذلك فإن ظاهرة الكساد التضخمي توضح أن التضخم يمكن أن يحدث حتى في وجود بطالة مرتفعة نسبياً.
- ربما تكون الدورة الاقتصادية والعلاقة بين التضخم والبطالة قد تغيرتا في الأعوام العشرين أو الثلاثين السابقة نتيجة الاستجابة الأسرع للشركات والإدارة الأفضل للمخزون ونجاح الاحتياطي الفيدرالي في التحكم في التضخم والإنتاجية الأعلى.

الجزء الثالث

الحكومة والاقتصاد

إن دور الحكومة الأمريكية في الاقتصاد أصغر من دور معظم الحكومات في الدول الأخرى، لكن هذا الدور مهم ومتعدد الجوانب؛ أولاً: ينتج المجتمع من خلال الحكومة سلعةً وخدمات يحتاجها الجميع، إلا أن الأسواق لا تستطيع بالفعل إتاحتها، والمثال الملائم على ذلك وزارة الدفاع. ثانيًا: يبلغ إجمالي الإنفاق الحكومي قرابة ٢٨ في المائة من إجمالي الناتج المحلي، ولهذا الإنفاق تأثير ضخم على الاقتصاد. ثالثًا: تملك الحكومة السلطة لفرض الضرائب، وينتج عن الأسلوب الذي تستخدم به الحكومة هذه السلطة ردود فعل قوية من جانب الأفراد وكذلك الاقتصاد. وأخيرًا: تصدر الحكومة العملة وتتحكم في المعروض النقدي في الاقتصاد.

في هذا الجزء، سنناقش كل هذه الأدوار الحكومية باستثناء الدور الأخير المتعلق بالمال، إذ إننا سنناقشه في الجزء الرابع من الكتاب.



الفصل الحادي عشر

الثروة والفقر

في هذا الفصل

- كيفية تعريف الاقتصاديين للثروة والفقر
- أنماط الدخول في الولايات المتحدة
- السياسة العامة وإعادة توزيع الدخل

يميل الناس إلى تكوين آراء بصورة سريعة عندما يتعلق الأمر بالثروة والفقر، فمن جانب ما يُطلق عليه «أخلاقيات العمل البروتستانتية» — الفكرة التي تقول إن الثروة مألها لمن يعملون — تجعل الكثيرين يلقون اللوم على الفقراء بسبب فقرهم. ومن جانب آخر يؤدي التعاطف مع الفقراء (وربما الحقد على الأغنياء) بآخرين إلى لوم الأثرياء بسبب الفقر، معتبرين إياهم غاية في الأنانية وعدم الإحساس لأنهم لا يساعدون الفقراء.

وهنا أثبت علم الاقتصاد أنه مفيد. وباعتباره عالمًا اجتماعيًا، يناقش الاقتصادي الثروة والفقر من وجهة نظر أكثر موضوعية عن غير الاقتصادي. في هذا الفصل سنتدارس معًا الفقر والثروة من وجهة نظر الاقتصادي، وهدفنا هو؛ أولاً: رسم صورة واضحة لنطاق الثروة والفقر، وثانيًا: دراسة اتجاهات توزيع الدخل في أمريكا، وأخيرًا: سوف نناقش دور الحكومة الحالي في التعامل مع الفقر.

(١) ما الفقر؟

يقيس الاقتصاديون الثروة والفقر بأساليب متعددة، والمقاييس الثلاثة الأكثر شيوعًا هي الدخل والأصول (أي الثروة المتراكمة في صورة أموال وأوراق مالية وعقارات). والمقاييس الاقتصادية الاجتماعية. تتجاوز مقاييس الفئة الأخيرة البيانات المالية

لتوضيح معلومات عن الصحة والتغذية ووفيات الرضع والصرف الصحي وجوانب أخرى تخص صحة الإنسان.

في هذا الفصل سوف أناقش عادةً الثروة والفقر فيما يتعلق بالدخل. والبيانات المتعلقة بالدخل الواردة هنا متاحة بسهولة وموثوق بها وذات صلة؛ خاصةً عند مناقشة الفقر في الولايات المتحدة التي تُعد الثروة المورثة فيها عاملاً ثانوياً، ويعيش معظم الأفراد فيها على الأجور والرواتب.

من المفيد التفكير في الثروة والفقر أحدهما نسبةً إلى الآخر؛ لأن تباين الدخل هو بالفعل اللب الأساسي في الفقر، خاصةً في الدول المتقدمة.



توضيح اقتصادي

تباين الدخل يشير إلى الفروق في الدخل بين مجموعات مختلفة من الأفراد والأسر في اقتصاد ما.

في ظل النظم الاجتماعية الإنسانية بما هي عليه، فإن الاختلافات في الثروة في أحوال كثيرة هي التي تجعل الأفراد يشعرون بالثراء أو الفقر. وفي أي دولة من دول العالم الثالث تُعد العائلة التي لديها صرف صحي ومياه وطعام مناسب وملابس لائقة وفرصة الحصول على الرعاية الصحية والتعليم، تُعد هذه العائلة ميسورة الحال إلى حد بعيد. إلا أن ملايين الأفراد في الولايات المتحدة الذين يملكون هذه الأشياء يُعدُّون فقراء لأن لديهم القليل إلى جانب ما ذُكر، وهذه الأشياء تشكل الأساسيات الضرورية في أمريكا. وفي هذا الاقتصاد الأكثر تقدماً تعد المساكن غير المشتملة على صرف صحي غير مناسبة للسكن طبقاً للقانون. وفيما يتعلق ببرامج الإعانة العامة مثل: برنامج طوابع الأغذية، وبرنامج الرعاية الطبية «ميديكير» وبرنامج الإعانة الطبية «ميديكيد» Medicaid، فإنها تكفل على الأقل مستويات ملائمة من التغذية والرعاية الصحية، ويُعد التعليم العام إجبارياً على الأطفال.

ربما يكون تعريف قاموس ويبستر هو التعريف الأدق للفقر على الأقل في أمريكا؛ وهي الحالة التي يفتقر فيها المرء إلى القدر المعتاد أو المقبول اجتماعياً من المال أو الممتلكات المادية. لا يعني ذلك تقليل مأساة الفقراء في أمريكا، إذ مما لا شك فيه أن الفقر من أي نوع غير مقبول في مجتمع بئراء الولايات المتحدة وفرصها المتاحة.

الثروة والفقر

جدول ١١-١: الأفراد الذين يعيشون بأقل من دولار يوميًا عام ٢٠٠٠.

المنطقة	عدد السكان الكلي (بالمليون نسمة)	الأفراد الذين يعيشون بأقل من دولار يوميًا (بالمليون نسمة)	نسبة سكان المنطقة
أمريكا اللاتينية والكاريبي	٤٣٢	٤٩	١٢
شرق آسيا وشمال أفريقيا	٢٠٤	٥	٣
أفريقيا السوداء	٣٨٨	١٦٩	٤٤
جنوب آسيا	١٢٦٦	٥١٥	٤١
شرق وجنوب شرق آسيا	١٧٢٦	٣٢٠	١٩

المصدر: البنك الدولي.

إلى جانب ذلك يعيش الكثيرون من الفقراء الأمريكيين دون تغذية ومأوى ورعاية صحية ملائمة، وينطبق هذا بصفة خاصة على الفقراء القرويين كما في أبلاتشيا Appalachia، والفقراء من ذوي الاحتياجات البدنية والنفسية والعقلية. إنني أوضح فقط أن الفقر يمكن أن يكون حالة نسبية.

على سبيل المثال، يحدد البنك الدولي مناطق في العالم تعيش فيها مجموعات كبيرة من السكان بأقل من دولار يوميًا. وهؤلاء هم أفقر الأفراد في أفقر المناطق في العالم التي لا يُتاح فيها من الطعام والمأوى والرعاية الصحية والضروريات الأخرى إلا أقل القليل على نحو خطير. ويعرض الجدول ١١-١ هذه الإحصائيات المفجعة. ينتشر الفقر أقصى انتشار له في أفريقيا السوداء وجنوب آسيا، إذ يعيش ما يزيد عن ٤٠ في المائة من السكان على أقل من ٣٦٥ دولارًا سنويًا. في ظل كل ذلك يعيش ما يزيد عن مليار نسمة في العالم هذا الوضع الذي يُعد فقرًا مطلقًا وليس نسبيًا. في الجزء الخامس سنطلع على القضايا الاقتصادية للعالم النامي، إلا أن إحدى أسوأ مشاكله تتمثل في المعاناة الإنسانية الناتجة عن الفقر المستمر.

(٢) من يحصل على كم من المال؟

يستخدم الاقتصاديون تصنيف الأخماس لقياس تباين الدخل — مقياس الثروة والفقر الذي يمكن تطبيقه على أي منطقة جغرافية. تقسم هذه التصنيفات الأسر إلى خمس مجموعات طبقًا للدخل وكل مجموعة تمثل خمس عدد الأسر. يعرض

دليل المبتدئين الشامل إلى علم الاقتصاد

جدول ١١-٢: حدود دخل الأسر الأمريكية لكل خُمس (الحد الأعلى لكل خُمس باستثناء الخُمس الخامس)، بالدولارات بسعر الصرف الحالي مقربة إلى أقرب ١٠٠.

العام	الحد الأدنى	الحد الثاني	الحد الثالث	الحد الرابع	الحد الأدنى لأعلى ٥٪ من الأسر
٢٠٠٠	١٨٠٠٠	٣٣٠٠٠	٥٢٣٠٠	٨٢٠٠٠	١٤٥٥٠٠
١٩٩٠	١٢٥٠٠	٢٣٧٠٠	٣٦٢٠٠	٥٥٢٠٠	٩٤٧٠٠
١٩٨٠	٧٦٠٠	١٤١٠٠	٢١٦٠٠	٣١٧٠٠	٥١٥٠٠
١٩٧٠	٣٧٠٠	٧١٠٠	١٠٣٠٠	١٤٧٠٠	٢٣٢٠٠

المصدر: مكتب الإحصاء الأمريكي.

الجدول ١١-٢ حدودًا فاصلة للدخل لكل خُمس من أخماس الأسر الأمريكية للأعوام ٢٠٠٠ و ١٩٩٠ و ١٩٨٠ و ١٩٧٠ طبقًا لمكتب الإحصاء الأمريكي. بغرض التوضيح فقط يخبرنا هذا الجدول أنه عام ٢٠٠٠:

- حصل ٢٠ في المائة من الأسر الأمريكية على دخول تُقدر قيمتها ١٨٠٠٠ وما أدناه.
- حصل ٢٠ في المائة منها على دخول تتراوح بين ١٨٠٠١ و ٣٣٠٠٠.
- حصل ٢٠ في المائة منها على دخول تتراوح بين ٣٣٠٠١ و ٥٢٣٠٠.
- حصل ٢٠ في المائة منها على دخول تتراوح بين ٥٢٣٠١ و ٨٢٠٠٠.
- حصل ٢٠ في المائة منها على دخول تزيد عن ٨٢٠٠٠.

يخبرنا الجدول أيضًا أنه عام ٢٠٠٠ حصل ٥ في المائة من الأسر على دخول مقدرة بـ ١٤٥٥٠٠ دولار فصاعدًا. (حُسبت الـ ٥ في المائة هذه ضمن الـ ٢٠ في المائة الأعلى من الأسر).

لتحليل البيانات في هذا الجدول على نحو دقيق ينبغي لنا استخدام الدولارات الحقيقية وليس الدولارات الاسمية من أجل ضبط تأثيرات التضخم. يعرض الجدول ١١-٣ البيانات نفسها بالدولارات الحقيقية (التي عدلها مكتب الإحصاء من أجل التضخم باستخدام مؤشر أسعار المستهلك).

إن المراقبين الذين أوضحوا أن أكثر الأمريكيين ثراءً يعيشون حياةً أفضل من سائر السكان محقون تمامًا، إذ ارتفع الحد الأعلى للخُمس الرابع (أي الحد الأدنى للخُمس الخامس) من عام ١٩٧٠ إلى ٢٠٠٠ — بالدولارات الحقيقية — بنسبة ٤٥,٤

الثروة والفقر

جدول ١١-٣: حدود دخل الأسر الأمريكية لكل خُمس (الحد الأعلى لكل خُمس، بالدولارات الحقيقية، مقربة إلى أقرب ١٠٠).

العام	الحد الأدنى	الحد الثاني	الحد الثالث	الحد الرابع	الحد الأدنى لأعلى ٥٪ من الأسر
٢٠٠٠	١٨٥٠٠	٣٣٩٠٠	٥٣٧٠٠	٨٤٢٠٠	١٤٩٦٠٠
١٩٩٠	١٦٤٠٠	٣١١٠٠	٤٧٥٠٠	٧٢٥٠٠	١٢٤٤٠٠
١٩٨٠	١٥٤٠٠	٢٨٧٠٠	٤٤٠٠٠	٦٤٥٠٠	١٠٤٨٠٠
١٩٧٠	١٤٦٠٠	٢٧٩٠٠	٤٠٦٠٠	٥٧٩٠٠	٩١٥٠٠
زيادة في الحد الفاصل ١٩٧٠-٢٠٠٠	٪٢٦,٧	٪٢١,٥	٪٣٣,٣	٪٤٥,٤	٪٦٣,٥

في المائة وارتفع الحد الأعلى للخُمس الأدنى بمعدل ٢٦,٧ في المائة. في الوقت نفسه ارتفع الحد الأدنى الذي يحدد أعلى ٥ في المائة من الأسر — أكثر الأسر ثراءً — بنسبة ٦٣,٥ في المائة.

هذه حقيقة مثيرة للاهتمام، إلا أن التغيرات في حصة الدخل الإجمالي الموجهة إلى الأُخماس المتعددة تخبرنا عن قضية أخرى أكثر إثارة للاهتمام. يعرض الجدول ١١-٤ النسبة المئوية لحصة الدخل الإجمالي الموجهة إلى كل خُمس وإلى أعلى ٥ في المائة من الأسر.

لا يحتاج الأمر إلى اشتراكي متحمس لرؤية أن حصص الدخل الإجمالي المتجهة إلى الأسر الأمريكية المنضمة إلى أعلى ٢٠ في المائة — وأعلى ٥ في المائة — زادت من ١٩٧٠ إلى ٢٠٠٠، إلا أن الحصص المتجهة إلى أسر الأُخماس الأربعة الأقل — الـ ٨٠ في المائة الأدنى — قلّت. في اعتقادك إن ما ينبغي فعله بخصوص هذا الاتجاه — إن كان هناك شيء بالفعل — موضوع آخر إلا أنه على مدار الثلاثين عامًا الماضية وُجّهت حصة أكبر بوضوح من الدخل إلى هؤلاء الذين كانوا يحصلون بالفعل على أعلى الدخل. وهذه نقطة نزاع أساسية في الجدل السياسي والاجتماعي والاقتصادي المنعقد بخصوص توزيع الدخل في الولايات المتحدة. ويصرح قليل جدًا من الأمريكيين بصورة جدية — مع إبداء الأسباب — أن تباين الدخل هدف معقول بل مرغوب فيه. ويقر الأمريكيون بأن الحافز لتحصيل دخل أعلى يدفع الأفراد إلى التعليم والعمل بجدية ويعزز النمو الاقتصادي ويظهر شخصيتنا القومية. وإذا «تساوت» الدخل

جدول ١١-٤: حصة الدخل التي يحصل عليها كل خمس وأعلى ٥ في المائة من الأسر.

العام	الحد الأدنى	الحد الثاني	الحد الثالث	الحد الرابع	الحد الخامس	أعلى ٥٪ من الأسر
٢٠٠٠	٣,٦	٨,٩	١٤,٩	٢٣,٠	٤٩,٦	٢١,٩
١٩٩٠	٣,٩	٩,٦	١٥,٩	٢٤,٠	٤٦,٦	١٨,٦
١٩٨٠	٤,٣	١٠,٣	١٦,٩	٢٤,٩	٤٣,٧	١٥,٨
١٩٧٠	٤,١	١٠,٨	١٧,٤	٢٤,٥	٤٣,٣	١٦,٦

المصدر: مكتب الإحصاء الأمريكي.

عن طريق الضرائب أو وسيلة أخرى سيصبح سوق العمل في حالة تشوش وسيفقد الأفراد الحوافز الاقتصادية التي تدفعهم إلى تحسين أحوالهم.



تنبيه اقتصادي

لا تخط بين توزيع الدخل وإعادة توزيع الدخل، فتوزيع الدخل يشير إلى المبالغ المالية وحصص الدخل التي تتجه إلى قطاعات السكان المتعددة، وفعلياً يعد توزيعاً تكرارياً تعرفت عليه في الفصل الثالث.

أما إعادة توزيع الدخل فتشير إلى البرامج الحكومية المستخدمة لتقليل تباينات الدخل إلى حد ما. ويشمل ذلك أخذ نقود من قطاعات المجتمع الثرية نسبياً وتوجيهها إلى القطاعات الفقيرة نسبياً من خلال برامج الإعانة العامة والبرامج الحكومية الأخرى.

مع ذلك يفخر الأمريكيون بأنفسهم لكونهم «مجتمعاً منعدم الطبقات»، أو على الأقل دولة مشتملة على طبقة متوسطة كبيرة وربما تكون مكونة أيضاً من طبقة واحدة على الرغم من التباين الفعلي بين الدخل. ربما يكون ذلك نوعاً من المغالاة في الطموح في ضوء التوزيع الفعلي للدخل.

عن طريق العمل والتعليم والابتكار والإدراك المالي يمكن أن ينتقل الأفراد في أمريكا إلى طبقة اجتماعية واقتصادية أعلى بسهولة أكبر من معظم المجتمعات الأخرى. وهذا مصدر آخر للفخر القومي والحوافز الاقتصادي في الولايات المتحدة. هل يمكن أن يتغير ذلك إذا استمر الأفراد الذين يحصلون على الحصة الأكبر من الدخل في الحصول على حصة أكبر؟ إذا أصبحنا دولةً يتلاعب فيها بالظروف الاقتصادية ضد الأفراد العاديين — ذوي التعليم والمهارات المتوسطة — فإن الحراك الاجتماعي

وحوافز العمل يمكن أن تتلاشى. علاوةً على ذلك، وفي ظل اتجاه الكثير من ثمار النمو الاقتصادي إلى قطاع صغير نسبياً من السكان يمكن أن يتهرأ النسيج الاجتماعي للدولة الذي كان مشدوداً ذات مرة.

هناك بعض الأدلة على أن هذا النسيج تهرأ منذ «الأيام المجيدة» للحرب العالمية الثانية وخمسينيات القرن العشرين. نشأت أعمال الشغب الحضري الخاصة بالستينيات جزئياً عن قضايا اقتصادية، وتغيرت السمات الرئيسية لمدن أمريكية عديدة خلال هذه الفترة وبعدها في أمثلة كثيرة تركت الطبقة المتوسطة الأقل حجماً تشغل الوظائف وتذهب إلى المدارس وتنفق الأموال وتدفع الضرائب. لقد غيّر توسع الضواحي — انتقال البيض إلى الضواحي — والحاجة إلى إسكان أكثر أجزاءً كبيرة من المدن مثل ديترويت Detroit وبالتيمور Baltimore ولوس آنجليس Los Angeles ونيويورك New York إلى مجتمعات حضرية مشتملة على طبقتين: الأثرياء والفقراء. يوضح البعض أنه حتى إذا كان لكل من الأخماس الأربعة الأدنى حصةً أقل من الناتج الاقتصادي (الدخل) مما حققته منذ ٣٠ عاماً، فإن دخولهم لا تزال أكبر مما سبق. ربما يكون هذا صحيحاً إلا أنهم أفقر نسبةً إلى الخمس الأعلى، إلى جانب أن توزيع حصص الثروة القومية هو المقياس الرئيسي للثروة والفقر في دولة في ثراء الولايات المتحدة.

(٣) لماذا تصبح الدخل أكثر تبايناً؟

تصبح الدخل أكثر تبايناً في الولايات المتحدة لثلاثة أسباب رئيسية:

- تغيرات أنماط التوظيف
- عائدات التعليم الزائدة
- تغيرات الأسر

لنناقش هذه الأسباب.

(٣-١) تغيرات أنماط التوظيف

كما ناقشنا في الفصل التاسع، إن نسبة العمال الذين ينتمون إلى نقابة عمالية قلت بصورة شديدة في الثلاثين عاماً الماضية. وينتج عن هذا بالفعل حصول ملايين العمال على أجور أقل؛ لأن النقابات موجودة من أجل رفع الأجور وعادةً ما تنجح في ذلك.

بيد أن الإدارة نتيجةً لذلك تنقل الوظائف في أحوال كثيرة إلى أماكن عمل تعطي أجراً أقل، والكثير من وظائف التصنيع الأمريكي ذات الأجور المرتفعة حلت محلها وظائف ذات أجور أقل في صناعات خدمية مثل البيع بالتجزئة والمطاعم، وهذا الاتجاه متوقع استمراره. وينص مكتب إحصائيات العمل الأمريكي على أن خمسة من كل عشر مهن تنعم بأعلى نسبة نمو وظيفي مخطط له من عام ١٩٩٨ حتى ٢٠٠٨ تمنح أجراً يقل عن ١٠ دولارات في كل ساعة (بائعو السلع بالتجزئة والصرافون وموظفو المكاتب والقائمون على رعاية المرضى ومساعدو المدرسين).

تدفع التغيرات في أنماط إنفاق المستهلكين نمو التوظيف في قطاع الخدمات أيضاً. أصبح الإنفاق على الخدمات ينمو بصورة أسرع من الإنفاق على السلع غير المعمرة، مثل: الطعام والشراب والملابس، وهذا الاتجاه متوقع أيضاً استمراره. وينمو الإنفاق على السلع المعمرة مثل السيارات والأثاث والمكينات والأجهزة الإلكترونية الاستهلاكية، إلا أن هذه الصناعات انتقلت إلى دول تعطي أجوراً أقل مثل المكسيك وماليزيا والصين.

(٢-٣) عائداً التعليم الزائدة

كان العمال ذوو المهارات العالية والتعليم العالي يحصلون دائماً على أجور أعلى من الأقل تعليمياً والأقل مهارةً. وقد أصبح هذا الاتجاه أكثر وضوحاً في الولايات المتحدة نتيجة الطلب الزائد على المديرين و«العمال المتعلمين» في اقتصاد تنمو فيه صناعات مثل التكنولوجيا المتقدمة والخدمات المالية والإعلام والاتصالات والعالم الأكاديمي للجامعات.

يقيم جدول ١١-٥ علاقة بين التعليم ومستويات الدخل للرجال والسيدات. يزداد الدخل بزيادة التعليم للرجال والسيدات على حد سواء، ودون شك في ظل وجود فجوة كبيرة متعلقة بالجنس. (لا تزيد الدرجات المهنية الدخل للسيدات بالطريقة نفسها للرجال.) إذ يحصل الرجل الحاصل على البكالوريوس على ٩٠ في المائة أكثر من الشخص الحامل للشهادة الثانوية الأمريكية، والسيدة الحاصلة على شهادة بكالوريوس تحصل على ٨٥ في المائة أكثر من السيدة التي تحمل شهادة الثانوية الأمريكية.

الثروة والفقر

جدول ١١-٥: يعني التعليم العالي الحصول على دخل أعلى (متوسط الدخل السنوي بالدولار، والتقريب لأقرب ١٠٠).

السيدات	الرجال	
١٢٣٠٠	٢١٦٠٠	الالتحاق بالثانوية العامة
١٧٧٠٠	٣٢١٠٠	الحصول على شهادة الثانوية العامة
٢٣٥٠٠	٤٠٢٠٠	الالتحاق بإحدى الكليات
٢٥٢٠٠	٤٢٤٠٠	الحصول على درجة المشاركة/دبلوم
٣٢٨٠٠	٦١٢٠٠	الحصول على البكالوريوس
٤٢٧٠٠	٧١٨٠٠	الحصول على الماجستير
٦١٣٠٠	٩٨٨٠٠	الحصول على الدكتوراه
٥٩٥٠٠	١١٩٠٠٠	الحصول على درجة مهنية (مثل شهادة الإيم دي M.D. — وهي شهادة الطب العام — وغيرها.)

المصدر: مكتب الإحصاء الأمريكي عام ١٩٩٩.

يعني التعليم العالي أيضًا نسبة بطالة أقل، فعام ٢٠٠٠ — وهو عام ذو معدل بطالة منخفض — بلغت نسبة البطالة ٣,٥ في المائة لخريجي الثانوية العامة، و١,٧ في المائة لخريجي الكليات وهي نسبة تقارب نصف النسبة الأولى.

من المرجح لعامل جاد سريع التعلم أن يحصل على دخل أعلى عن طريق الحصول على تعليم أعلى، إلا أن التعليم الزائد والتدريب على المهارات لن يكونا كافيين لتغيير الاتجاه الحالي في توزيع الدخل بصورة كبيرة. حتى إن كان من المحتمل إعطاء كل العاملين الأمريكيين تعليمًا جامعيًا فإن ملايين الوظائف التي ستظهر في المستقبل — في البيع بالتجزئة والمطاعم والخدمات الصحية المنزلية ... وهكذا — لا تتطلب مستويات عالية من التعليم. والحصول على شهادة جامعية فقط من أجل بيع أجهزة في النهاية أو قلي بطاطس ليس أمرًا منطقيًا من وجهة نظر اقتصادية، والأمر نفسه ينطبق على دفع ٢٥ دولارًا في الساعة لشخص يبيع الأجهزة أو لطباخ متخصص في الشواء. تمثل هذه التغيرات الهيكلية في القوة العاملة عقبة كبيرة أمام تحسين دخول الـ ٤٠ في المائة الأدنى من الأسر.

(٣-٣) تغيرات الأسر

لقد تغيرت الأسر نفسها وهذه التغيرات أثرت على دخل الأسرة. وأدى النزوع إلى تكوين المزيد من الأسر المكونة من فرد واحد — نتيجة زيادة نسبة الزواج المتأخر

جدول ١١-٦: السكان والأسر والأزواج (لعامي ١٩٧٠ و ٢٠٠٠ لأقرب مليون نسمة).

	١٩٧٠	٢٠٠٠
إجمالي عدد السكان	٢٠٣٠٠٠٠٠٠	٢٨٢٠٠٠٠٠٠
الأسر	٦٣٠٠٠٠٠٠	١٠٥٠٠٠٠٠٠
متوسط حجم الأسرة	٣,٢ فرد	٢,٧ فرد
الأزواج	٤٥٠٠٠٠٠٠	٥٥٠٠٠٠٠٠
الأزواج كنسبة مئوية من السكان	٢٢,٢٪	١٩,٥٪
	—	—

وارتفاع معدلات الطلاق — على مدار الثلاثين عامًا الماضية إلى تكوين عدد أكبر من الأسر في كل طبقة من السكان. عندما يتزوج الأفراد في وقت متأخر ويُطلق الأزواج يزيد عدد الأسر نسبةً إلى السكان، وفي الواقع هذا هو ما حدث على نحو دقيق في الولايات المتحدة منذ عام ١٩٧٠.

يلخص جدول ١١-٦ إحصائيات أساسية خاصة بالسكان لعامي ١٩٧٠ و ٢٠٠٠. بدايةً من عام ١٩٧٠ وحتى عام ٢٠٠٠، زاد عدد السكان الأمريكيين بنسبة ٣٩ في المائة، وزاد عدد الأزواج بنسبة ٢٢ في المائة فحسب نتيجة الزواج المتأخر والطلاق الزائد وربما القبول الزائد لأساليب الحياة المستهترّة. ويزيد ارتفاع عدد الأسر نسبةً إلى السكان (٦٧ في المائة مقابل ٣٩ في المائة) عدد الأسر الذي يُقسم عليه الدخل الإجمالي وينتج عن ذلك دخل أقل لكل أسرة.

ضع في اعتبارك ما يأتي: إذا ما طُلق زوجان مسئولان عن أسرة — حتى إن كانا كلاهما يحصل على دخل — فإن دخلهما ينقسم بين أسرتين بدلاً من أسرة واحدة. وهذا يقسم رقم دخل الأسرة الذي يحصل عليه الزوجان إلى نصفين (وهذا يفترض أن دخلهما يظلان ثابتين وهو الأمر الذي لا يحدث دائماً؛ إذ إن دخول السيدات تقل غالباً بعد الطلاق).

سطحياً ربما يبدو هذا مشكلة «حسابية» بدلاً من كونه مشكلة فعلية متعلقة بتباين الدخل. ومع ذلك إذا أراد الأفراد أن يظلوا أو يصبحوا عزباً لماذا لا يحق لهم ذلك؟ من المحتمل أنهم سيفعلون ما يريدون، إلا أن كون الإنسان مطلقاً أو غير متزوج وفي الوقت نفسه مسئولاً عن أسرة (أو كليهما) يسبب مشكلات أكبر للفقراء. وكما يمكن أن يكون الطلاق صعباً وكذلك الأبوة أو الأمومة الوحيدة، فإن الأمر أكثر صعوبة على الأفراد المنضمين إلى أخماس الدخل الأقل؛ لأنهم يفتقرون إلى

الدخل والمصادر الأخرى التي تعين الإنسان على التكيف مع تربية الأطفال والتحديات اليومية الأخرى. يتحمل المجتمع التكلفة الاجتماعية المتعلقة بدورة الفقر المستمرة والمعاناة التي تتمخض عن الفقر.

(٤) ما دور الحكومة؟

تعمل الحكومة الأمريكية بالفعل من أجل التعامل مع تباين الدخل والفقر. ويعتقد البعض أن الحكومة ينبغي لها فعل ما هو أكثر من ذلك، وآخرون يؤمنون أنها يجب عليها فعل ما هو أدنى، ويشعر غيرهم أن الدور الحالي صواب على نحو تقريبي. إليك الآن بعض السياسات التي تملكها الحكومة في موضعها الصحيح من أجل التعامل مع تباين الدخل وإعانة الأسر الفقيرة:

- **ضريبة الدخل التصاعدية:** تُفرض هذه الضريبة على الأفراد ذوي الدخل الأعلى بمعدلات أعلى. وعام ٢٠٠١ بدأت معدلات الضريبة الفيدرالية الأمريكية بنسبة ١٥ في المائة وارتفعت إلى ٣٩ في المائة بثلاث شرائح وسيطة. وباستثناء المدفوعات التحويلية وبرامج الإعانة العامة يحصل كل المواطنين الأمريكيين على الخدمات الفيدرالية الأساسية نفسها فيما يخص الدفاع وتنفيذ القانون والرقابة الغذائية والدوائية ... وهكذا. إلا أن المواطنين الأكثر ثراءً يدفعون أكثر مقابل الحصول على هذه الخدمات وهذا يشبه المبدأ الماركسي الذي يقول: «كل شخص يعطي ويأخذ طبقاً لقدراته وحاجاته الخاصة به». إلا أن معظم الأمريكيين (وليس جميعهم) يشعرون أن الضرائب التصاعدية عادلة في النهاية. لذا بينما يملك الأمريكيون الأكثر ثراءً حصة أكبر من الدخل فإنهم يدفعون أكثر في الضرائب.

- **برامج الإعانة العامة:** إن تأمين البطالة الفيدرالي وبرنامج الرعاية الطبية «ميديكبر» وبرنامج الخدمات الاجتماعية الفيدرالية مثل برنامج طوابع الأغذية، تعين جميعها الأسر الفقيرة التي تمر بصعوبات مالية مؤقتة على الوفاء باحتياجاتهم. ومع أن الضمان الاجتماعي ليس برنامج خدمات اجتماعية (لأن العمال يدفعون ضريبة ضمان اجتماعي معينة للحصول على هذه المنافع). فإنه يوفر الإعانة المالية بالفعل لملايين المتقاعدين وغير القادرين على العمل.

• **برامج التنمية الاقتصادية:** إن البرامج الفيدرالية التي تساعد في تمويل الشركات التي تملكها الأقلية والسيدات، مثل الإدارة الأمريكية المعنية بالشركات الصغيرة، تساعد في إصلاح عدم التوازن الناتج عن التمييز الوظيفي في الماضي، ولذا تقوم بالمجهودات التي تشجع هذه الشركات على التقدم بطلب التعاقد مع الحكومة. بالإضافة إلى ذلك تنجح الأموال الفيدرالية في الوصول إلى برامج الدولة والبرامج المحلية، من أجل تدريب العمال غير ذوي المهارات وتشجيع بناء الشركات، مثلما يحدث في «مناطق الاستثمار» المخصصة لتعزيز إعادة التطوير في قلب المدينة.

• **إدارة الاقتصاد:** تنفذ الحكومة الفيدرالية سياسات اقتصادية تهدف إلى خلق حالة عمالة كاملة، إلى جانب تضخم منخفض، وبينما تفيد هذه السياسات الأمريكيين الأثرياء والأقل ثراء فإن التأكيد على التحكم في البطالة يساعد دون شك الحاصلين على الأجور أكثر مما يساعد «الطبقة الثرية».



توضيح اقتصادي

ضريبة الدخل التصاعدية تفرض ضرائب أعلى على الدخل الأعلى. وبصورة نموذجية تُفرض ضريبة على الدخل الحدي بمعدلات أعلى حدًّا. على سبيل المثال ربما تُفرض ضريبة على الدخل البالغ ٢٠٠٠٠ دولار تبلغ نسبتها ١٥ في المائة، والدخل المتراوح بين ٢٠٠٠٠ و ٣٥٠٠٠ تُفرض عليه ضريبة تصل إلى ٢٠ في المائة ... وهكذا (إذا كان كود الضريبة على هذه الدرجة من السهولة). (بعبارة أخرى، إن المعدل الأعلى لا ينطبق على جميع الدخل بل على الدخل الحدي).

مع كل ما قيل تقدم الولايات المتحدة بصفة عامة إلى مواطنيها دعمًا حكوميًّا أقل مما تقدمه الدول الأوروبية المتقدمة، فيما يتعلق بالخدمات الصحية والإنسانية. وهذا صحيح فيما يخص الخدمات التي تفيد الطبقة المتوسطة والفقراء أيضًا. وتقدم معظم الدول الأوروبية أو تكفل أو تفرض مستويات أعلى من الرعاية الصحية ورعاية الأطفال ومزايا العاملين والاستقرار الوظيفي، إلى جانب أنها تفرض بصفة عامة ضرائب أعلى على مواطنيها خاصة الأكثر ثراء من أجل تمويل هذه البرامج.

في الفصلين الثاني عشر والثالث عشر وفي الجزء الرابع، سوف ندرس دور الحكومة الفيدرالية في إدارة الاقتصاد. وينتمي دور الحكومة في التعامل مع تباين

الثروة والفقر

جدول ١١-٧: تغير أنماط الإنفاق الشخصية (مليارات الدولارات بقيمتها عام ١٩٨٧).

١٩٧٧	١٩٩٣	متوسط النسبة المئوية للنمو سنوياً ١٩٩٣-١٩٧٧	المبالغ المتوقعة لعام ٢٠٠٥	متوسط النمو المتوقع سنوياً ٢٠٠٥-١٩٩٣
السلع المعمرة	٢٨٠	٤٩٠	٤,٧	٧٤٦
السلع غير المعمرة	٨٢٠	١٠٧٩	٢,٠	١٢٩٩
الخدمات	١١٩٧	١٨٩٠	٣,٦	٢٥١٠
القيمة الإجمالية	٢٢٩٧	٣٤٥٩	٣,٢	٤٥٥٥

المصدران: مكتب التحليل الاقتصادي (١٩٧٧ و ١٩٩٣)، ومكتب إحصائيات العمل الأمريكي (٢٠٠٥).

الدخول إلى الحقل السياسي، وهذا الكتاب ليس عن الاقتصاد السياسي. تريد القلة القليلة من الأفراد — مهما يكن معتقدتهم السياسي — رؤية إخوانهم من البشر فقراء، إلا أنه لا يوجد إجماع سياسي على التعمق في دراسة تأثيرات الفقر في الولايات المتحدة.

(٥) جوانب أخرى للثروة والفقر

قبل استكمال دراستنا الممعة للثروة والفقر لدينا القليل من الموضوعات ذات الصلة، في حاجة إلى مناقشتها: أنماط الإنفاق العامة، والدين الاستهلاكي، والتضخم.

(١-٥) قنوات الإنفاق

كما ذكرت آنفاً، هناك ثلاث فئات واسعة النطاق للنفقات الاستهلاكية الشخصية: السلع المعمرة، والسلع غير المعمرة، والخدمات. يعرض جدول ١١-٧ مبالغ الإنفاق بالدولار ومعدلات النمو في هذه الفئات لعامي ١٩٧٧ و ١٩٩٣ والمبالغ المالية المتوقعة لعام ٢٠٠٥.

كما يعرض الجدول ينفق المستهلكون معظم أموالهم على الخدمات. وأكبر خمس نفقات على الخدمات هي: الإسكان، والرعاية الصحية، والخدمات المالية، والمرافق، والنقل. ويُعد الإنفاق على السلع غير المعمرة — الطعام والمشروبات والملابس ولعب الأطفال وهكذا — أكبر فئة تليها. ومع أن الإنفاق على السلع المعمرة — السيارات

والأثاث والأجهزة وأجهزة الكمبيوتر المنزلية وهكذا — هو الفئة الأصغر فإنها فئة الإنفاق الأسرع من حيث النمو.

عندما ينخفض دخل الأسرة تصبح النسبة المئوية من الدخل المنفقة على الضروريات مثل الطعام والسكن والمرافق والنقل أكبر. وهذا يتيح القليل — أو لا يتيح شيئاً — للادخار، ويتيح القليل للإنفاق على السلع المعمرة مثل السيارات الجديدة والأثاث والأجهزة. من ثم فإنَّ من عَزَزَ زيادة نمو الإنفاق على السلع المعمرة هم الأشخاص المتعلمون ذوو الدخول الأعلى، الذين وُلدوا في فترة زيادة نسبة المواليد، والذين اشتروا السيارات والمنازل إلى جانب وحدات الإسكان التملك التي تطلبت أثاثاً وأجهزة وذلك عندما انتقلوا إلى مرحلة البلوغ.

(٢-٥) الارتفاع الشديد في نسبة الديون

كما ذكرت في الفصل السادس يستخدم المستهلكون الأمريكيون قدرًا هائلًا من الائتمان. وائتمان المستهلكين له شكلان أساسيان: الرهون التي تُستخدم لشراء عقارات وتُضمن بالمنازل أو وحدات الإسكان التملك أو الممتلكات الأخرى التي تُشترى، والقروض الاستهلاكية. وقروض الأصول العقارية التي هي قروض شخصية مضمونة بالحقوق الملكية في المنازل ووحدات الإسكان التملك ربما تتراكم مع الرهون. وتشمل القروض الاستهلاكية كلاً من القروض المضمونة مثل قروض السيارات، والقروض غير المضمونة (قروض على المكشوف) مثل المشتريات التي تُجرى باستخدام بطاقات الائتمان.

على مدار السنوات العشر الماضية استقر الدين الاستهلاكي بكافة أشكاله تقريباً عند أعلى المستويات، بالقيمة المطلقة وكنسبة مئوية من الدخل. وتُعد الرهون التي تمول ملكية المنازل المنتشرة في أمريكا أحد أسباب ذلك إلى جانب الزيادة المفاجئة في بطاقات الائتمان والديون المقسطة الأخرى، ولم يكن سعي الأفراد إلى الوفاء باحتياجاتهم الأساسية هو المحرك الوحيد للزيادة في هذه القروض. وقد بلغت نسبة الدين للـ ٢٠ في المائة الأعلى من الأسر الأمريكية ١٢٠ في المائة من الدخل الصافي عام ٢٠٠٢ وذلك مقارنةً بـ ١٠٠ في المائة عام ١٩٩٥. وفي الـ ٨٠ في المائة الأدنى من الأسر استقر الدين الاستهلاكي عند ما يقرب من ٨٠ في المائة من الدخل الصافي في ٢٠٠٢، بعد أن كان ٧٠ في المائة عام ١٩٩٥. وفي كلتا الحالتين كان مستويًا عام ١٩٩٥ مرتفعين بالفعل بسبب المعايير التاريخية.

لنتائج زيادة الديون الاستهلاكية شقان؛ الأول: تشير زيادة الديون الاستهلاكية إلى معدل ادخار منخفض، وكما رأينا في الفصل السابع تلك هي الحالة الفعلية في الولايات المتحدة. والآخر: عندما ينتج عن الركود ساعات عمل أقل ودخول أقل يمكن أن يجد المستهلكون أنه من الصعوبة بمكان بل من المستحيل سداد دينهم. وفي الواقع بلغت وقائع حبس رهون السيارات والإفلاس الشخصي والأحكام القضائية بغلق الرهن أعلى مستوياتها أو اقتربت منها على مدار عقود، وذلك طبقاً لصحفية وول ستريت جورنال الصادرة في ٩ أكتوبر/تشرين الأول ٢٠٠٢.



توضيح اقتصادي

القرض **المضمون** هو القرض الذي يقدم فيه المقرض أصلًا ماديًا أو ماليًا — مثل منزل أو سيارة أو قارب أو أسهم أو سندات — إلى المقرض كضمان. وفي حالة عدم استطاعة المقرض سداد القرض يأخذ المقرض ملكية الضمان ويبيعه من أجل استرداد المال المقرض. والقرض **غير المضمون (القرض على المكشوف)** هو قرض لا يقدم فيه المقرض أي ضمان.

بالإضافة إلى ذلك ربما يجد المستهلكون أيضًا أنه من الصعب الحفاظ على معدل الإنفاق — بصرف النظر عن زيادته — في الوقت الذي يحملون فيه عبء هذا الدين. يمكن أن يطيل هذا أمد النمو الاقتصادي غير النشط أو حتى يسهم في حدوث ركود. إلى جانب ذلك، في حالة ارتفاع معدلات الفائدة ربما يجد الكثير من المستهلكين — الذين عانوا صعوبات وهم يسددون دفعات الدين بمعدلات أقل — أنفسهم عاجزين عن الدفع بمعدلات أعلى.

مع ذلك يشعر العديد من الاقتصاديين أن المستهلكين الأمريكيين يمكنهم التعامل مع ديونهم حتى بهذه المستويات. وأوضحوا أن العديد من الأفراد بلغوا المرحلة التي تقبلوا فيها الدين ومدفوعات الفائدة كجزء من نفقاتهم الأسرية، وأوضحوا أيضًا أن الدخول تظل تتزايد بصفة عامة وأن معدلات الفائدة (باستثناء ما تُفرض على بطاقات الائتمان) كانت منخفضة جدًا على مدار السنوات الخمس السابقة.

(٣-٥) التضخم سلاح ذو حدين

ناقشنا أنواع التضخم وأسبابها في الفصل العاشر. وفيما عدا أوقات الكساد التضخمي تزيد الدخول بصفة عامة خلال فترات التضخم، إلا أنه في حالة عدم زيادة الدخول سريعاً كزيادة الأسعار فإن التضخم يقلل قيمة قوة العملة الشرائية، وهذا من شأنه إلحاق الضرر بالجميع، الأثرياء وأفراد الطبقة المتوسطة والفقراء، ويجعل الحياة صعبة بصفة خاصة على الفقراء.

يرجع هذا إلى تأثير آخر يحدثه التضخم. خلال التضخم ترتفع قيمة الأصول بصفة عامة، خاصة العقارات إلى جانب الأصول المالية مثل الأسهم. وهذا الارتفاع في قيم الأصول يساعد الأثرياء وأفراد الطبقة المتوسطة؛ لأنهم يملكون عقارات وأسهمًا، بينما لا يملك الفقراء هذه الأشياء. وقد نتج عن ارتفاع قيم الأصول في التسعينيات ما يُعرف باسم «تأثير الثروة» الذي يحدث عندما يشعر الأفراد حتى الذين لا يبيعون منازلهم أو محافظهم الاستثمارية بأنهم أكثر ثراءً على الورق. ونتيجة لتأثير الثروة في التسعينيات من المرجح أن يكون المستهلكون قد أنفقوا (واقترضوا) أموالاً بطريقة أكثر حرية مما كانوا سيفعلون لولا ذلك.

ويُعد استقرار الأسعار وارتفاع نسبة العمالة هدفي السياسة الاقتصادية للحكومة؛ إذ تمكن العملة المستقرة الجميع — الأثرياء أو الفقراء أو المستهلكون أو رجال الأعمال أو الدائنون أو المدينون — من تنفيذ خطط وقرارات مالية أفضل وأكثر ثقة.

(٦) القضية الأخيرة: جودة الحياة

أخيرًا تُعد كلٌ من الثروة والفقر موضوعين ذوي صلة بجودة الحياة. ومن الواضح أن الثروة تحسن جودة الحياة، والفقر يفسدها، وهذا ينطبق على الجميع في أي اقتصاد وليس على الفقراء فحسب. ويتسبب الفقر في شيوع الجريمة والتفكك الأسري، وإدمان المخدرات، وانتشار المرض والأمية ومزيد من الفقر. يشجب العديد من الأفراد تكلفة البرامج الحكومية من أجل التعامل مع الفقر وتأثيراته الجانبية، إلا أن «التكاليف الخفية» للفقر التي تتجاوز معاناة الفقراء هائلة. وتشمل هذه التكاليف فقدان الملكيات وانحطاط قيم العقارات والإصابات البدنية وزيادة نفقات التأمين العامة والخاصة، مثل: تنفيذ القانون وقضايا المحكمة والسجون والرعاية

الصحية، إلى جانب الإنتاجية المفقودة من جانب الأفراد الذين يمكن توظيفهم أو توظيفهم بصورة أكثر إفادة.

يتكبد الجميع هذه التكاليف، ويتحمل الأثرياء دون نقاش الحصة الأكبر من التكلفة؛ لأنهم يدفعون الحصة الأكبر من ضرائب الدخل، كما أنهم يعزلون أنفسهم عن تأثيرات الفقر عن طريق الإقامة في ضواحي مقصورة على فئة بعينها، واستخدام المدارس الخاصة وهكذا، إلا أن الانعكاسات الاجتماعية للفقر من الصعوبة بمكان الهرب منها.

ربما يكون ضمان الحد الأدنى من التغذية والمأوى والأمان والرعاية الصحية والتعليم للجميع من بين إمكانيات الاقتصاد الأكثر إنتاجية في التاريخ الإنساني إلى حد بعيد. ومع ذلك فإن هذا موضوع سياسي، إلى جانب أن الحكومة الفيدرالية كما سترى في الفصلين التاليين مشغولة بإدارة ميزانيتها والحفاظ على الاقتصاد مستقرًا ومتماميًا.

(٧) النقاط الرئيسية

- غالبًا ما يكون تباين الدخل وليس الحرمان الفعلي هو ما يخلق الفقر في أي اقتصاد.
- حُدّد ما يزيد قليلاً عن ١٠ في المائة من الأسر الأمريكية بأنها تعيش في فقر، وهو الأمر الذي يعني أن تعيش عائلة مكونة من ثلاثة أفراد على ما يقرب من ١٤٠٠٠ دولار سنوياً.
- إن تباين الدخل أمر لا يمكن تغييره في الولايات المتحدة، وأصبح أكثر وضوحًا.
- تشمل أسباب زيادة تباين الدخل أنماط التوظيف المتغيرة وعائدات التعليم الزائدة وتغيرات تكوين الأسر.
- تساعد الحكومة الأمريكية الفقراء عن طريق: ضريبة الدخل التصاعدية، وبرامج الإعانة العامة، وبرامج التنمية الاقتصادية، وإدارة الاقتصاد لتقليل التضخم والبطالة. مع ذلك تقدم الولايات المتحدة للمواطنين مستوى أقل من الدعم الحكومي للخدمات الصحية والإنسانية عن الدول الأوروبية الأكثر تقدمًا.

الفصل الثاني عشر

الميزانية الفيدرالية والإنفاق الوفير!

في هذا الفصل

- دور الحكومة في الاقتصاد
- الميزانية الفيدرالية وقنوات توجيهها
- الوكالات الحكومية التي تؤثر على الاقتصاد

قصدت أن يكون عنوان هذا الفصل — الميزانية الفيدرالية والإنفاق الوفير! — مثيرًا للسخرية. يميل الأمريكيون إلى إساءة الظن بالحكومة بصفة عامة، والحكومة القوية (الحكومة الفيدرالية) بصفة خاصة. لكنّ الحكومة الأمريكية — كما أوضحت — لها دور أصغر في الاقتصاد الأمريكي عن أدوار حكومات أكثر الدول تقدمًا في اقتصادها. فالضرائب الأمريكية أقل والبرامج العامة أضيق نطاقًا.

لا يزال دور الحكومة في الاقتصاد جانبًا آخر يُتوقع فيه أن تتعدى السياسة على الاقتصاد، وهذا هو ما يحدث بالفعل. في هذا الفصل سوف أحاول الابتعاد عن السياسة، وسأحاول وصف دور الحكومة والنقود المتضمّنة في هذا الدور؛ من أين تأتي وأين تذهب، والوكالات الحكومية التي تؤثر على الاقتصاد إلى حد بعيد أكثر من غيرها. بعبارة أخرى هدفنا في هذا الفصل هو فهم الحكومة باعتبارها الطرف G في معادلة $C + I + G$ الخاصة بإجمالي الناتج المحلي. وسوف يتعامل الفصل التالي والجزء الرابع مع السياسة الاقتصادية.

(١) دور الحكومة في اقتصاد رأسمالي

من وجهة نظر البعض تُعتبر المناقشات السياسية المستمرة بضراوة في أمريكا تافهة نسبيًا. ومع أن هناك مواقف خطيرة يجب مناقشتها — مثل الفقر والجريمة

والمخدرات والإرهاب — فإن الغالبية العظمى من الأمريكيين متفقة إلى حد بعيد على المبادئ الأساسية التي تحكم الاقتصاد.

يتفق معظم الأمريكيين على حق الفرد في الملكية الخاصة، وحق الحكومة في إصدار العملة وفرض الضرائب واقتراض المال، وحقوق الشركات والمستهلكين في عقد اتفاقيات وحل نزاعاتهم من خلال القنوات القانونية. (يعجب المهاجرون بمدى سهولة إنشاء شركة في أمريكا.) ويعتقد القليل من الأفراد أن القوانين المتعلقة بعمالة الأطفال والنفايات السامة ونظافة الغذاء والدواء والأسواق المالية ينبغي إبطالها.

لنسبة ٩٠ في المائة من السكان البالغين تتمثل المناقشات السياسية والاقتصادية فعلياً فيما إذا كان يجب أن تشكل أموال الحكومة الفيدرالية ٢٠ أو ٢٢ أو ١٨ في المائة من الاقتصاد. ينتزع مشرعو الحزبين في الكونجرس الأمريكي بمجلسيه النواب والشيوخ من الأموال الفيدرالية قدر المستطاع لإرجاعه إلى ناخبهم، والناخبون لا يبلغون واشنطن بذلك كأحد دلالات الاعتراض.

بصفة عامة هناك اتفاق عام على دور الحكومة في الاقتصاد الأمريكي، وهذا الدور يتمثل في:

- توفير السلع العامة التي يتطلبها المجتمع
- إصدار العملة وفرض الضرائب واقتراض الأموال
- الحفاظ على النظام والاستقرار والنمو الاقتصادي

لنناقش هذه الأدوار.

(١-١) توفير السلع العامة

السلع العامة هي السلع التي يتطلبها المجتمع وتفيد الجميع إلا أن القطاع الخاص لا يملك أي دافع اقتصادي لتوفيرها. وتفيد السلع العامة كل الأفراد؛ دفعوا مقابل الحصول عليها أم لم يدفعوا، ورغبوا في الحصول عليها أم لم يرغبوا. ويُعد الدفاع عن الشعب ضد الهجمات والغزو أكثر السلع العامة جوهرية. ويبدأ الدفاع من على الحدود ويمتد إلى الداخل إلى بنية قوات الشرطة على المستوى الفيدرالي (مكتب التحقيقات الفيدرالي — إف بي آي) ومستوى الولايات والمستوى المحلي. وتشمل السلع العامة الأخرى نظام الطرق السريعة وإشارات المرور والهواء النظيف والماء النقي والتعليم العام.



توضيح اقتصادي

السلعة العامة هي سلعة يتطلبها المجتمع وتفيد الجميع، إلا أن القطاع الخاص لا يملك أي دافع اقتصادي لتوفيرها. ولا يمكن تقسيم السلع العامة وتوزيعها في سوق على المستهلكين الذين ربما يختارون أو لا يختارون شراءها، بل إنها جعلت متاحة للجميع والجميع يستفيد منها.

هناك موازنة — كما هي الحال دائماً في الاقتصاد — بين السلع العامة والسلع الخاصة. تخصص المجتمعات مصادرها إلى نوعي السلع في مزيج مناسب لهما. وتوظف بعض المجتمعات مزيجاً يقدر السلع الخاصة ويفضل آخرون مزيجاً يقدر السلع العامة. وبصفة عامة كلما أصبح الاقتصاد أكثر تقدماً ازدادت المصادر التي يكرسها للسلع العامة.



تنبيه اقتصادي

في علم الاقتصاد، يعني مصطلح «الحكومة» غالباً الحكومة على جميع المستويات: المستوى الفيدرالي، ومستوى الولايات، والمستوى المحلي. على سبيل المثال، يشتمل الطرف G في معادلة $C + I + G$ على جميع مستويات الحكومة الثلاثة. في هذا الفصل أشرت بصفة عامة إلى أي مستويات الحكومة قيد المناقشة.

من الحكمة أن نفهم ماذا يقصد الأفراد عندما يقولون «حكومة». على سبيل المثال، يعترض العديد من الأفراد على الحكومة القوية — أي الحكومة الفيدرالية — لأنهم يريدون الكثير من القرارات الحكومية المطبقة على مستوى الولاية والمستوى المحلي حيثما يكون لها تأثير أكبر. ويفضلون الحكومة المحلية على الحكومة الفيدرالية.

تقدم الحكومة السلع العامة عن طريق إدارة الميزانية والإشراف على تسليم السلع. ومع ذلك تُوفر السلع بالفعل في معظم الحالات عن طريق القطاع الخاص. ويُعد طاقم العاملين في الخدمات المسلحة استثناءً إلا أنه حتى في الدفاع يصنع القطاع الخاص معظم المعدات والأسلحة.

(٢-١) العملة والضرائب والاقتراض

تصدر الحكومة الفيدرالية عملة الدولة وتفرض الضرائب، وعندما لا تغطي الضرائب الإنفاق الفيدرالي فإنها تقتترض الأموال عن طريق إصدار أوراق مالية حكومية. وسوف نناقش الوكالات الفيدرالية المسؤولة عن هذه الوظائف فيما بعد في هذا الفصل.

تخضع كل من هذه الوظائف الثلاث للنقاش، خاصةً الضرائب والإنفاق العجزي (الإنفاق على المديونية) اللذين سنناقشهما في الفصل الثالث عشر. تثير العملة جدلاً قليلاً مع أن العديد من الأفراد بغضوا في البداية إعادة هيكلة الأموال الأمريكية منذ سنوات قليلة.

(٣-١) النظام في الاقتصاد!

تحاول الحكومة الفيدرالية في أي مجتمع الحفاظ على النظام والنمو في الاقتصاد. وعدم النظام في الاقتصاد يؤدي إلى اضطراب اجتماعي واختلال سياسي، ويؤدي الافتقار إلى النمو الاقتصادي إلى البطالة التي ينتج عنها أيضاً اضطراب. وإذا استمر النمو الاقتصادي الضعيف فربما ينتهي الأمر بالدولة إلى العجز عن الدفاع عن نفسها ضد الهجمات أو الغزو. على سبيل المثال لم يدعم اقتصاد اتحاد الجمهوريات الاشتراكية السوفياتية نفسه في ظل الاشتراكية، وهو الأمر الذي أدى إلى تفكك الاتحاد السوفياتي.

تضطلع معظم الحكومات الحديثة بدور نشط في إدارة اقتصادها من خلال السياسات الاقتصادية، وتهدف هذه السياسات إلى الحفاظ على عملة مستقرة ونمو اقتصادي بمعدل يوازن بين التضخم والبطالة.

في الاقتصاد الاشتراكي والشيوعي، مثل الصين وكوريا الشمالية، تستخدم الحكومة التخطيط المركزي من أجل قياس الطلب واتخاذ قرارات الإنتاج. وهذا يناقض دور الحكومة في اقتصاد السوق تناقضاً شديداً. وفي أي اقتصاد سوق تعمل الحكومة عادةً بمنزلة ضامن يكفل عمل السوق بصورة سديدة، ويحقق هدف تسليم أفضل السلع إلى أكبر عدد من الأفراد.

وفي طريقها لتحقيق هذا الهدف تنظم الحكومة الأمريكية أنشطة معينة في السوق. فمثلاً ترفع وزارة العدل الأمريكية بين الحين والآخر دعاوى ضد الاحتكار؛ من

أجل وضع حدود لممارسات الشركات الاحتكارية كما فعلت ضد شركة ميكروسوفت في أواخر التسعينيات. وسوف تفرض الحكومة الفيدرالية بين الحين والآخر التعريفات وتقيم العوائق الأخرى المعرّقة للتجارة من أجل حماية السوق المحلية من منافسة أجنبية، كما حدث مع صادرات صلب معينة عام ٢٠٠٢. بالإضافة إلى ذلك رفعت هيئة الأوراق المالية والبورصة الأمريكية دعاوى قضائية ضد الشركات التي تنتهك قانون الأوراق المالية، كما حدث عامي ٢٠٠١ و ٢٠٠٢.



توضيح اقتصادي

دعاوى مكافحة الاحتكار هي إجراءات قانونية تتخذها وزارة العدل من أجل منع الشركات من الاشتراك في ممارسات مناهضة للمنافسة، أو من أن تصبح ضخمة للغاية كي تكون احتكاريًا. وتشمل الممارسات المناهضة للمنافسة أي اتفاقيات أو إجراءات مصممة من أجل وضع حدود للمنافسة، مثل الاتفاقيات بين المنافسين لتثبيت الأسعار عند مستوى معين.

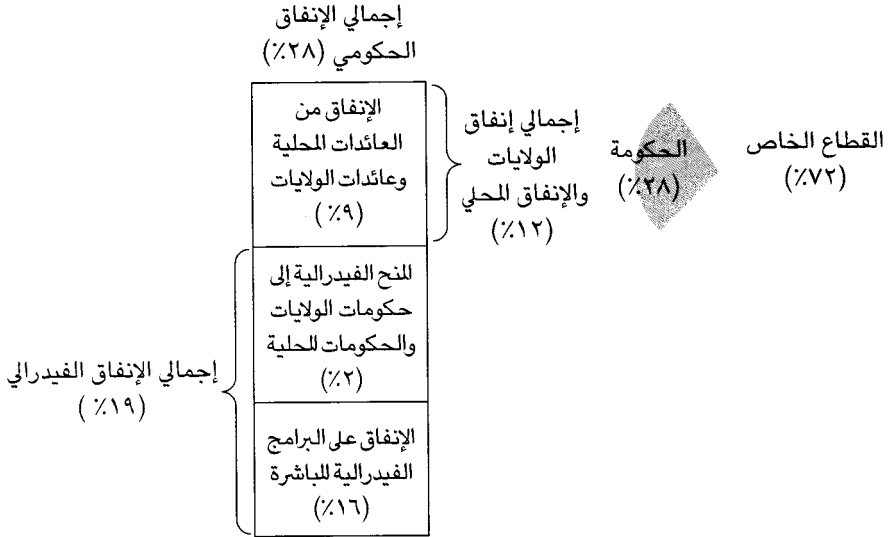
بعبارة أخرى يستخدم المجتمع الحكومة من أجل وضع حد للتصرفات التي يمكن أن تعيق آليات السوق لمصلحة قلة من المنافسين الأقوياء أو عديمي المبادئ على حساب الجميع.

(٢) حصة الحكومة من الاقتصاد

في الاقتصاد الأمريكي يمثل الإنفاق الحكومي الإجمالي على جميع المستويات ما يقرب من ٢٨ في المائة من إجمالي الناتج المحلي، ويشكل الإنفاق الخاص الـ ٧٢ في المائة المتبقية. ونسبة الـ ٢٨ في المائة هذه تُصنف كما هو معروض في الشكل ١٢-١.

كما يبين الشكل تمثل البرامج الفيدرالية المباشرة (البرامج التي تديرها الحكومة الفيدرالية) — من نسبة الـ ٢٨ في المائة من إجمالي الناتج المحلي التي يمثلها الإنفاق الحكومي — ١٦ في المائة ويمثل الإنفاق المحلي وإنفاق الولايات نسبة الـ ١٢ في المائة المتبقية. ومن نسبة الـ ١٢ في المائة هذه يُحصل على ما يقرب من ٩ في المائة من السلطات القضائية المحلية وتلك الخاصة بالولايات، ويأتي قرابة ٢ في المائة من المنح الحكومية الفيدرالية. والعددان — ٩ و ٢ — ليس مجموعهما ١٢ بسبب فروق

الإنفاق الحكومي باعتباره حصة
من إجمالي الناتج المحلي عام ١٩٩٩



شكل ١-١٢

التقريب في بيانات الحكومة. وهذا يذكرنا بمقولة لسيناتور إيفرت ديركسن Everett Dirksen: «مليار هنا، ومليار هناك، وقريباً جداً ستُجمع المليارات معاً وستكون المحصلة النهائية أموالاً هائلة».

تُعد حصة الحكومة من إجمالي الناتج المحلي أكبر كثيراً في الاقتصاديات الصناعية الأخرى. وفي التسعينيات في إيطاليا وفرنسا وألمانيا بلغت النفقات الحكومية من ٤٥ إلى ٥٥ في المائة من إجمالي الناتج المحلي، وبلغت في المملكة المتحدة من ٤٠ إلى ٤٥ في المائة.

(١-٢) إعداد ميزانية للمليارات

كما هي الحال في معظم المواقف المالية يُعد فهم الميزانية أساس فهم تمويلات الحكومة. سنوياً تشهد الحكومة الفيدرالية تنفيذ عملية إعداد الميزانية التي يضع فيها مكتب البيت الأبيض للإدارة والميزانية ميزانية يقترحها الرئيس على الكونجرس.

يراجع الكونجرس هذه الميزانية المقترحة وينفذ إجراءاته الخاصة المتعلقة بالميزانية. وفي هذه الإجراءات يصدق الكونجرس رسمياً على قرار الميزانية مع تحديد الأهداف — المعبر عنها بالدولارات — لإجمالي الإيرادات والإنفاق وللنقص أو العجز. يقسم أيضاً الكونجرس الإنفاق الإجمالي بين الإنفاق الاختياري والإنفاق الإلزامي، وأخيراً يصدق على مشروع قانون الإيرادات ومشروع قانون الإنفاق اللذين يُقدمان بعدئذٍ إلى الرئيس للتوقيع عليهما.



توضيح اقتصادي

الإنفاق الاختياري يبلغ ثلث الميزانية الفيدرالية، ويُنفق على الأنشطة التي تتطلب التصديق عليها سنوياً واعتماداً للمبلغ المفترض إنفاقه. أما **الإنفاق الإلزامي** فيبلغ باقي الميزانية ويُنفق على الاستحقاقات — المدفوعات التي من حق المواطنين الحصول عليها بسبب عمرهم أو دخولهم أو احتياجاتهم الخاصة (العجز الجسدي أو العقلي) أو الخدمة العسكرية — والفائدة على الدين الفيدرالي.

يُعد التمييز بين الإنفاق الاختياري والإنفاق الإلزامي أساسياً. يبلغ الإنفاق الاختياري ثلث الإنفاق الفيدرالي فحسب، وهذه النسبة هي التي لا بد أن يقرر الرئيس والكونجرس إنفاقها في العام التالي، وهو الأمر الذي يتم عن طريق ثلاثة عشر مشروع قانون للاعتمادات يصدرها الكونجرس سنوياً ويوقع الرئيس عليها. تخصص مشروعات القوانين هذه الأموال لأنشطة مثل: مكتب التحقيقات الفيدرالي وقوات حرس السواحل الأمريكية والإسكان والتعليم وبرامج الفضاء والطرق السريعة والدفاع والمساعدات الخارجية.

يبلغ الإنفاق الإلزامي ثلثي الإنفاق الفيدرالي، وتجزئه القوانين البرلمانية وليس الثلاثة عشر مشروع قانون السنوية الخاصة بالاعتمادات. ويشمل الإنفاق الإلزامي استحقاقات مثل الضمان الاجتماعي وبرنامج الميديكير ومزايا المحاربين القدامى وبرنامج طوابع الأغذية. يُطلق على هذه البنود استحقاقات؛ لأن الحصول على هذه المزايا من حق المواطنين طبقاً لأعمارهم أو دخولهم أو خدماتهم العسكرية أو أي معيار آخر. ويشمل الإنفاق الإلزامي أيضاً الفوائد على الدين القومي.

يمكن أن يتغير الإنفاق الإلزامي بتغير القوانين التي تتحكم في الاستحقاقات، لكن إن لم يحدث ذلك فلا بد من إنفاق هذه الأموال طبقاً للقانون. يتطلب الإنفاق

الاختياري من الكونجرس والرئيس تخصيص الأموال من أجل تمويله. وعملياً يُعد تغيير القوانين فيما يتعلق بالاستحقاقات أمراً صعباً إلى حد بعيد على الصعيد السياسي، كما أن الاعتمادات السنوية — خاصةً لأنشطة مثل الدفاع والتعليم — ليست اختيارية بصفة كاملة على نحو دقيق. وربما يكون تخصيص الإنفاق الاختياري قيد المناقشة — فالمساعدة الخارجية على سبيل المثال عادةً ما تكون مثيرة للجدل — إلا أن مبالغ مالية كبيرة مخصصة للإنفاق الاختياري دائماً ما ينتهي بها الأمر في الميزانية.



توضيح اقتصادي

الدين القومي، الذي يُطلق عليه أيضاً الدين الفيدرالي، هو مجموع كل القروض غير المسددة الخاصة بالحكومة الفيدرالية. ويدان بهذا الدين إلى حاملي الأوراق المالية الخاصة بالحكومة الأمريكية مثل سندات الادخار وسندات الخزانة وأذون الخزانة، وبصفة أساسية يعبر الدين القومي عن كل الأموال المقرضة لتمويل عجز ميزانية سابق لم يكن قد تم سداده.

تبدأ السنة المالية للحكومة الفيدرالية في ١ أكتوبر/تشرين الأول، ومثلاً تبدأ السنة المالية لعام ٢٠٠٤ في ١ أكتوبر/تشرين الأول عام ٢٠٠٣ وتنتهي في ٣٠ سبتمبر/أيلول عام ٢٠٠٤. خلال السنة المالية تنفق الوكالات الحكومية ذات الصلة الأموال المعتمدة في الميزانية وتوزعها. وبينما تفعل ذلك تراقب الوكالات جميعها — مكتب الإدارة والميزانية ولجان الكونجرس ومكتب المحاسبة العامة — المبالغ المالية المنفقة وفاعلية البرامج الممولة. (مكتب المحاسبة العامة هو قسم المحاسبة الرئيسي للكونجرس.)

(٢-٢) مصادر المال

تُدار الميزانية الفيدرالية مثل معظم ميزانيات الشركات والميزانيات المنزلية: ينبع المال من مصادر متعددة للعائدات ويُوجه لدفع نفقات متعددة. إن لم يغط العائد النفقات في فترة معينة تقترض الأسرة أو الشركة المال من أجل الوفاء بالنفقات. عادةً ما تشير المستويات المتزايدة من الدين إلى الحاجة إلى إجراء آخر غير الاقتراض المستمر. وأحد هذه الإجراءات زيادة العائدات، فيمكن أن يعمل رب الأسرة

في وظيفة ثانية أو يعثر على وظيفة ذات أجر أعلى. ويمكن أن تزيد الشركة أسعارها أو تقتحم أسواقًا جديدة. ويمكن أن تزيد الحكومة عائداتها بطرق متعددة مثل زيادة التعريفات على الصادرات إلا أن الأسلوب المفيد الوحيد حتى تزيد الحكومة الفيدرالية عائداتها هو زيادة الضرائب.

من وجهة نظر اقتصادية يمكن أن تكون الضرائب المتزايدة حلًا منطقيًا كما سترى في الفصل الثالث عشر. ومن وجهة نظر سياسية يمكن أن تعني انتحارًا سياسيًا للرئيس والمشرعين. وها نحن قد عدنا إلى القصة القديمة التي مؤداها: كل منا يريد دخول الجنة، لكن لا أحد يريد الموت؛ يريد الناس الخدمات الحكومية لكنهم لا يريدون الدفع للحصول عليها.

تبلغ ضرائب الدخل المفروضة على الأفراد ما يقرب من ٤٨ في المائة من العائد الفيدرالي الإجمالي. ربما تبدو هذه النسبة قليلة لك إلا أن ضرائب كسب العمل التي يدفعها الأفراد والشركات تمثل ٣٣ في المائة أخرى. وتشمل ضرائب كسب العمل ضرائب الضمان الاجتماعي والميديكير وتأمين البطالة، وهذا يجعل العائد الإجمالي الناتج عن ضرائب الدخل وضرائب كسب العمل يبلغ ٨٠ في المائة تقريبًا.



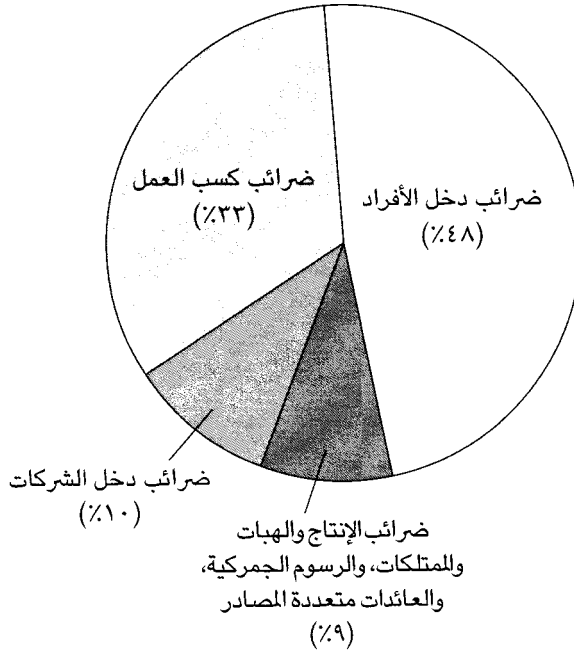
تنبيه اقتصادي

لا يتضمن العائد رسوم الاستخدام ومصروفات الخدمة التي تطلبها الحكومة الفيدرالية. تخصم الحكومة التحصيلات التي تأتيها من الأنشطة الشبيهة بالشركات — مثل رسوم دخول المتنزهات القومية — من الإنفاق بدلًا من إضافتها إلى العائدات. عام ٢٠٠١ بلغت هذه التحصيلات ما يقرب من ٢١٥ مليار دولار أو قرابة ١٢ في المائة من ميزانية هذا العام المقدرة بـ ١,٨ تريليون دولار.

تسهم ضرائب دخل الشركات بما يقرب من ١٠ في المائة من العائد الإجمالي، والـ ١٠ في المائة الأخرى تنبع من ضرائب الإنتاج وضرائب الهبات وضرائب الممتلكات والرسوم الجمركية والعائدات مختلفة المصادر مثل الغرامات. يعرض شكل ١٢-٢ تصنيف العائدات الفيدرالية بالمصدر.

حتى وقت كتابة هذا الكتاب، لا بد أن تزيد الحكومة الفيدرالية عائداتها عن تريليوني دولار سنويًا لكل عام، وهذا من الصعب تنفيذه في حالة تقليل الضرائب، لذا هل يمكن أن تقلل الحكومة الإنفاق؟

مصادر العائد الفيدرالي



شكل ١٢-٢

نظرياً يمكن ذلك. فمنذ عام ١٩٨٠، وهو العام الذي بدأت فيه الفترة الرئاسية الأولى للرئيس ريجان، كان يعد الرؤساء والمشرعون بتقليل الضرائب وجعل الحكومة الفيدرالية أضيق نطاقاً. وقد نجحت بين الحين والآخر محاولات تقليل الضرائب: قلل الرئيس ريجان الضرائب في أوائل الثمانينيات وتلا ذلك عقد من العجز الشديد لأنه لم يتذكر أحد تقليل النفقات الفيدرالية. وربما ينجح جورج بوش في تثبيت الانخفاضات الضريبية طويلة الأجل، لكن لا تراهن بكل ما تملكه على تقليل النفقات الفيدرالية. سوف تكشف مناقشة قنوات توجه المال عن سبب حدوث ذلك.

(٣-٢) قنوات توجه المال

تذكر أن ثلثي الميزانية الفيدرالية يُنفقان على الاستحقاقات. ومن هذه النفقات الإلزامية يُعد الضمان الاجتماعي — الذي يبلغ قرابة ٢٣ في المائة من النفقات

الفيدرالية الإجمالية — أكبرها. وثاني أكبر النفقات الإلزامية يتمثل في الميديكير (١٢ في المائة) والميديكيد (٧ في المائة) اللذين يكوّنان ١٩ في المائة من النفقات الفيدرالية الإجمالية. إذن تتجه نسبة تقرب من ٤٢ في المائة من الميزانية الفيدرالية إلى الضمان الاجتماعي والرعاية الصحية المدعومة ماليًا. وتشكل استحقاقات البحث الاجتماعي الأخرى والمدفوعات الإلزامية وصافي الفائدة على الدين الفيدرالي ٢٣ في المائة. لذا فإن نسبة الـ ٤٢ في المائة الخاصة بالضمان الاجتماعي والرعاية الصحية المدعومة ماليًا والـ ٢٣ في المائة الخاصة بالاستحقاقات الأخرى وصافي الفائدة تساوي ٦٥ في المائة أو ما يقرب من ثلثي النفقات الإجمالية.



توضيح اقتصادي

استحقاقات البحث الاجتماعي هي استحقاقات يُعتبر الأفراد جديرين بالحصول عليها فقط إذا ما وفوا بمعايير معينة. وعادةً ما تتعلق المعايير بالدخل والعمر والأصول والمقاييس الأخرى لظروف الفرد المالية والمعيشية.

يعرض شكل ١٢-٣ تصنيف النفقات الفيدرالية.

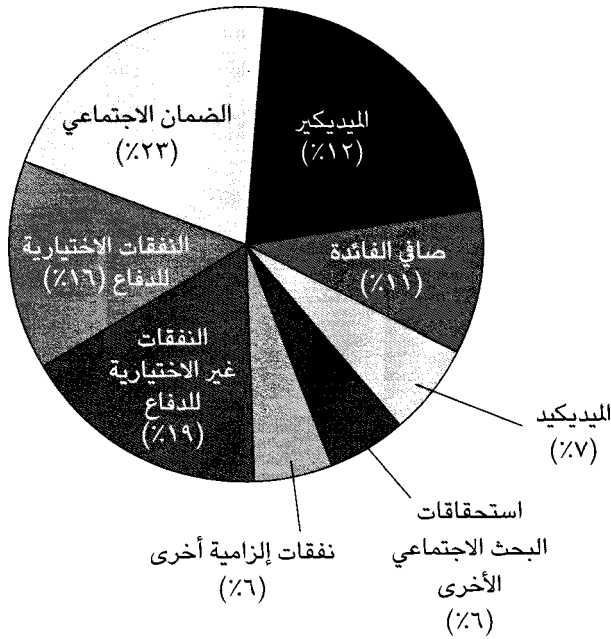
هنا يكمن سبب الصعوبة الشديدة المتعلقة بتقليل النفقات الفيدرالية. إن ما يُطلق عليه «استحقاقات» تُعد بصفة أساسية إما اتفاقيات بين الحكومة ومواطنين بعينهم، أو أشكال إعانة للأفراد المحتاجين للرعاية الصحية — في حالتي الميديكير والميديكيد — أو الغذاء كما في برنامج الطوابع الغذائية. وهذه جوانب من الصعب تقليل النفقات عليها وهذا ينطبق بصفة خاصة على الضمان الاجتماعي.



توضيح اقتصادي

صافي الفائدة هو الفائدة التي تُدفع على الأوراق المالية الحكومية مطروحًا منها الفائدة المحصلة. تحصل الحكومة الفيدرالية على فائدة على القروض التي تمنحها محليًا (مثل قروض الدراسة)، والتي تمنحها للحكومات الأجنبية، وعلى أرصدة سندات الحكومة الأجنبية. (لا تشتري الحكومة الأمريكية أسهم الشركات وسنداتها).

حصص أنواع أساسية من النفقات الفيدرالية



شكل ١٢-٣: (المصدر، مكتب الإدارة والميزانية).

كيف يكون الإنفاق الاختياري اختياريًا؟ لا تستطيع أن تقرر الولايات المتحدة عدم إنفاق شيء على الدفاع لمدة عام أو اثنين أو حتى تقليل الإنفاق بمعدل ١٠ أو ٢٠ مليار دولار (خاصةً الآن بسبب مواجهة الدولة لخطر الإرهاب). وفيما يتعلق بالإنفاق على جوانب أخرى غير الدفاع، فإن برامج مثل البحث الذي تموله الحكومة في العلوم والتكنولوجيا تتطلب دعمًا مستمرًا، وإلا فإنها ستفقد القدرة على العمل بفاعلية. وإن كانت هذه البرامج بالفعل في موضعها الصحيح وتحقق تقدمًا، فإنه من المتوقع نجاحها في الحصول على تمويل مستمر. والأمر نفسه ينطبق على البرامج التي تدعم التعليم والنقل وتنفيذ القانون.

هل يوجد بالفعل إنفاق وفير يمكن تقليله؟ يعتقد المواطن العادي أنه يوجد بالفعل وكذلك السياسي العادي، إلا أنه في ظل ميزانية سنوية تصل إلى آلاف الصفحات وجمهور ناخبين لكل برنامج، فإن المسؤولين المرشحين يبدون عاجزين عن إيجاد

إنفاق ووفير لتقليله. تقدم لنا مناقشة أكبر البرامج — الضمان الاجتماعي — بصيرة حول الأسباب.

(٣) الضمان الاجتماعي: مثال توضيحي

لنحاول توضيح بعض الحقائق عن الضمان الاجتماعي الذي أصبح مبهمًا إلى حد بعيد. أولاً يبدو أن العديد من الأفراد يفكرون في أن الضمان الاجتماعي برنامج «رفاهية» Welfare، ويمكن أن يكون كذلك من حيث إنه يهدف إلى ضمان رفاهية الأفراد. لكن مصطلح «الخدمة الاجتماعية» — Welfare أيضًا — يشير بصفة نموذجية إلى البرامج المقدمة إلى الفقراء. هناك بعض ميسوري الحال للغاية — بل الأثرياء — الذين يصرفون شيكات الضمان الاجتماعي شهريًا بكل سعادة.

لماذا؟ لأن الأفراد الذين يحصلون على الضمان الاجتماعي يقضون على نحو مثالي سنوات يدفعون فيها ضرائب الضمان الاجتماعي؛ اعتقادًا منهم أنهم كانوا يراكمون هذه المزايا لأنفسهم عن طريق دفع هذه الضرائب. وهذه هي الاتفاقية في الواقع بين الحكومة وأولئك الذين يدفعون ضرائب الضمان الاجتماعي.

صدق الكونجرس على قانون الضمان الاجتماعي عام ١٩٣٥، باعتباره برنامج تأمين اجتماعي يودع العاملون في ظلّه أموالًا في النظام خلال فترة عملهم، ويحصلون على استحقاق مزايا العائلة عند التقاعد أو العجز أو الموت. ويحصل ما يقرب من ٤٤ مليون أمريكي حاليًا على المزايا؛ منهم ٣٠ مليون شخص من المتقاعدين المتقدمين في العمر ومن يعتمد عليهم، و٦ ملايين عامل من ذوي الاحتياجات الخاصة ومن يعتمد عليهم، وأكثر من ٧ ملايين فرد من عائلات العمال المتوفين. تشمل هذه الحسابات أكثر من ٣ ملايين طفل.

يسهم ما يقرب من ٩٦ في المائة من العاملين الأمريكيين في الضمان الاجتماعي ويدفعون حاليًا ٦,٢ في المائة من دخولهم من الأجور لحين الوصول إلى مبلغ ٦٨٤٠٠ دولار. يدفع صاحب العمل مبلغًا مساويًا لهذا المبلغ، ويدفع ذوو المهن الحرة النسبة البالغة ١٢,٤ في المائة كاملة. وضرائب كسب العمل هذه تُعد إلى حد بعيد أكبر مصادر التمويل للبرنامج.

لسوء الحظ يعمل النظام بالاستناد إلى قاعدة التقاعد غير الممول خارجيًا Pay-as-you-go التي تعني أن الأموال المدفوعة في الصندوق من جانب المشاركين الحاليين سوف تتجه إلى من يحصلون حاليًا على مزايا الضمان الاجتماعي. يجمع

النظام مبالغ مالية أكبر عن طريق ضرائب كسب العمل مما يُدفع إلى المنتفعين. ربما تتساءل، أين تذهب سائر النقود؟

تتجه سائر الأموال إلى صندوق ائتمان الضمان الاجتماعي Social Security Trust Fund، الذي يشتمل حالياً على ما يقرب من ٦٠٠ مليون دولار، إلا أن هذا الأمر ليس دقيقاً بصفة كاملة. إن الأموال لا تذهب إلى صندوق الائتمان بل إنها تُنفق على نفقات حكومية أخرى. تتجه السندات الحكومية إلى صندوق الائتمان في مجموع المبالغ المالية لفائض ضرائب الضمان الاجتماعي التي جُمعت للحصول على المزايا التي تُتاح سنوياً. بعبارة أخرى تقترض الحكومة الأموال من صندوق الائتمان.

(٣-١) المشكلات المنتظرة

بعيداً عن وجهة النظر السياسية يتفق الجميع على أنه في حالة عدم إجراء أي تغييرات على النظام عام ٢٠١٢ أو ٢٠١٤ على وجه التقريب، فإن نظام الضمان الاجتماعي سوف يجمع من العائدات مبالغ أقل مما سيدفعها في المزايا. وهذا يرجع إلى أن المولودين «ذوي الشهرة» في فترة زيادة نسبة المواليد — الـ ٧٧ مليون نسمة الذين وُلدوا من عام ١٩٤٥ حتى عام ١٩٦٤ — سوف يتقاعدون بأعداد تتطلب مبالغ مالية أكبر مما سيدفعها المشاركون.

أحد حلول هذه المشكلة المالية يكمن في زيادة ضرائب كسب العمل أو تقليل المزايا في هذا الوقت أو الآن أو في الفترة بين الوقت الحالي وهذا الوقت. ومن الحلول الأخرى تقليل الإنفاق الحكومي على جوانب أخرى. وتُعد هذه الحلول غير شائعة ومن الصعوبة بمكان تنفيذها سياسياً. هناك اقتراحات كثيرة إلا أنها بصفة عامة تقلل المزايا فحسب إما عن طريق رفع سن التقاعد أو دفع المزايا التي يحتاجها الأفراد فقط (بعبارة أخرى بالاستناد إلى البحث الاجتماعي). وهناك اقتراح آخر يتمثل في خصخصة النظام جزئياً أو بصورة كاملة، وهو الأمر الذي يمكن أن يغير ملامحه بصورة جذرية. إلى جانب ذلك، ألا يوفر السوق بالفعل آلاف الطرق للاستثمار الخاص؟ مع ذلك هناك اقتراح آخر، ألا وهو استثمار الأموال في الأسهم، إلا أن هذا يوضح تقلبات السوق التي من الصعب التحكم فيها. (ماذا يحدث على سبيل المثال في سوق هابطة Bear market على مدار سنوات؟)

يتجه البعض إلى صندوق ائتمان الضمان الاجتماعي من أجل تعويض العجز. فهم يقولون إن الصندوق الذي سوف يستمر في النمو حتى عام ٢٠١٤ سوف يكون

كافيًا لتعويض العجز حتى عام ٢٠٣٤. والسؤال الذي لا بد أن يجيب عليه هؤلاء هو: إذا لم تملك الحكومة المال لدفع المزايا الكاملة من الضرائب المجمعة حينئذٍ، من أين إذن ستحصل على المال لسداد قيمة السندات في صندوق الائتمان؟

عام ١٩٨٣، بدأ الكونجرس يفرض الضرائب على مزايا الضمان الاجتماعي التي يحصل عليها المتقاعدون ذوو الدخل المرتفعة ورفع سن التقاعد وزاد ضرائب كسب العمل. وبزيادة ضرائب كسب العمل وعدت الحكومة بأن تضمن الأرصدة المتراكمة في صندوق الائتمان الحصول على مزايا مستقبلية، إلا أن الحكومة وضعت سندات في صندوق الائتمان وأنفقت المال على جوانب أخرى. ومن أجل «أخذ المال» من صندوق الائتمان لدفع المزايا لا بد أن «تضع» الحكومة الأموال في البداية في الصندوق عن طريق سداد قيمة السندات (بالفائدة عليها). في الواقع لا يوجد أسلوب أمام الحكومة لفعل ذلك دون زيادة الضرائب أو تقليل الإنفاق أو تقليل مزايا الضمان الاجتماعي.

(٢-٣) ما الحل؟

يمكن أن يكون علم الاقتصاد بالفعل علمًا كثيفًا لأنه في نهاية الأمر متعلق بالجمع والطرح. ولا تستطيع أي أسرة أو شركة أو مجتمع اقتراض الأموال من أجل دفعها للحصول على شيء في المستقبل وإنفاقها الآن وتوقع أن تكون متاحة في المستقبل. وهذا على وجه التحديد هو ما يمكن صندوق ائتمان الضمان الاجتماعي الأفراد من توقعه. وفعليًا يمثل صندوق الائتمان مطالبة نظام الضمان الاجتماعي بالأموال الحكومية المستقبلية، إلا أن هذه الأموال لا بد أن تنبع من مصدر ما، والمصدر الوحيد لها هو دافع الضريبة الذي لا بد أن يدفع مبالغ مالية أكبر في الضرائب أو يرضى بخدمات حكومية أقل.

إن «الحل» في أي موقف يتحكم الاقتصاد فيه هو مواجهة الحقائق، وينطبق هذا على الأفراد، إلا أنهم — في العديد من الأسر والشركات — يتجنبون الحقائق غير السارة. وفي النهاية يفلس هؤلاء، إلا أن الحكومة الأمريكية لن تفلس وفي الاحتمالات كافة لن يفلس نظام الضمان الاجتماعي. مع ذلك لن يدفع النظام المزايا بالمعدل الحالي إلى المتقاعدين عن العمل المولودين في فترة زيادة نسبة المواليد دون زيادة الضرائب زيادة كبيرة أو تقليل الإنفاق على برامج أخرى في مرحلة ما.

واقع اقتصادي

تشهد الولايات المتحدة صراعًا محتدمًا بخصوص مزيج السلع العامة والخاصة الذي يجب أن يملكه المجتمع. وعلى مدار العشرين عامًا الماضية أصبح من الشائع مناقشة السلع العامة بانتقاد، إلا أنه لا يوجد أحد يريد الاستغناء عن السلع العامة التي تفيدهم بصفة شخصية، سواءً أكانت مزايا ضمان اجتماعي أم تعليمًا عامًا، أم أسعارًا منخفضة للحصول على المنتجات الزراعية والحيوانية، أم وجود الإف بي آي. يمكن أن يكون الصراع علامة صحية، وقد تأقلم الأمريكيون مع تسوية المناقشات من خلال وسائل معارضة (كما يوضح نظامنا القضائي).

إن ما يزعم الاقتصاديين الذين أعرفهم هو الافتقار إلى الأمانة الذي يسود المناقشات حول مزيج السلع العامة والخاصة. يميل الديمقراطيون تجاه الحلول الحكومية للمشكلات المجتمعية، إلا أنهم يرفضون إخبار الأفراد بالسعر في ظل ارتفاع الضرائب أو الخدمات الحكومية الأقل في مناطق أخرى. أما الجمهوريون فيميلون تجاه الضرائب المنخفضة والحلول الخاصة للمشكلات المجتمعية، إلا أنهم يرفضون إخبار الناس بالخدمات الأقل التي تصاحب الضرائب الأقل أو بالافتقار إلى الحلول الخاصة لمشكلات بعينها.

في ظل غياب المناقشة النزينة لهذه الأنواع من القرارات، تُختزل العملية إلى «حرب ملصقات السيارات» التي تسبب تقديم النفع للأفراد وتثير غضب الاقتصاديين إلى حد بعيد.

(٤) الوكالات الحكومية المؤثرة على الاقتصاد

بصورة فعلية تؤثر كل وكالة حكومية على الاقتصاد بمجرد وجودها وقيامها بعملها والإبقاء على الأفراد الموظفين فيها بصورة مربحة. بيد أن بعض الكيانات الحكومية توجد بصفة أساسية من أجل التعامل مع الأمور العملية والاقتصادية والمالية في الدولة. وهنا سوف ننظر بإيجاز إلى الوكالات الحكومية الأكثر أهمية باستثناء الرئيس والكونجرس اللذين ناقشناهما بالفعل.

(١-٤) وزارة الخزانة (www.ustreas.gov)

أنشئت وزارة الخزانة وفقًا لقانون أصدر في أول اجتماع للكونجرس الأمريكي ومنذ ذلك الحين وهي تراقب أموال الدولة.

تشمل الجهات الأساسية للوزارة ما يأتي:

- **مكتب ضريبة الدخل الأمريكي Internal Revenue Service:** يقيم ويجمع الضرائب داخل الدولة ويُعد أكبر مكاتب وزارة الخزانة.
- **مكتب مراقبة العملة Office of Comptroller of the Currency:** ينظم ويشرف على البنوك القومية.
- **مكتب الطباعة والنقش Bureau of Printing and Engraving:** يصمم ويصنع العملة الأمريكية.
- **مصلحة صك العملة U.S. Mint:** تصمم وتصنع العملات.
- **مكتب الدين العام Bureau of the Public Debt:** يقترض الأموال من أجل تمويل العجز وإدارة الدين العام.
- **مكتب خدمات الإدارة المالية Financial Management Service:** يتلقى الأموال العامة ويوزعها ويحمي الحسابات الحكومية ويعد التقارير حول الموارد المالية الحكومية.

بالإضافة إلى القليل من المكاتب الأخرى، تندرج دائرة الجمارك ومكتب الخدمة السرية و(من بين كل المكاتب) مكتب الكحول والتبغ والأسلحة النارية تحت سلطة وزارة الخزانة. (تُفرض على الكحول والتبغ ضرائب باهظة لكن كيف تكون الأسلحة جزءاً من هذه الضرائب؟)

(٢-٤) وزارة التجارة (www.commerce.gov)

أنشئت الوزارة وفقاً لقانون أصدره الكونجرس عام ١٩٠٣، وتتعامل وزارة التجارة مع الأمور التجارية والصناعية داخل حدود الدولة. وتشمل الجهات ذات الأهمية فيها:

- **مكتب التحليل الاقتصادي:** يجمع البيانات الاقتصادية ويحللها للحكومة والشعب بمساعدة إدارة الاقتصاد والإحصاء Economic and Statistics Administration.
- **مكتب الإحصاء:** يجمع البيانات الديموغرافية المتعلقة بالسكان ويحللها.

- مكتب البراءات والعلامات التجارية Patent and Trademark Office: يضمن أن المستثمرين بوسعهم تسجيل ملكية اختراعاتهم والاستفادة منها.
- إدارة التنمية الاقتصادية Economic Development Administration: تدفع عجلة النمو الوظيفي والتجاري والصناعي في المناطق المنكوبة اقتصادياً.
- الإدارة الأمريكية المعنية بالشركات الصغيرة: تعزز تكوين الشركات الصغيرة والإدارة السليمة لها.
- وكالة تنمية المشاريع في صفوف الأقليات Minority Business Development Agency: تدعم تكوين شركات الأقلية.
- إدارة التجارة الدولية International Trade Administration: تشجع نشاط التصدير والاستيراد وتراقبه.

(٣-٤) الاحتياطي الفيدرالي (www.federalreserve.gov)

ينظم بنك الاحتياطي الفيدرالي النظام المصرفي وينفذ سياسة مالية ويحافظ على استقرار النظام المالي ويقدم خدمات معينة إلى المؤسسات المالية. ويُعد الاحتياطي الفيدرالي غاية في الأهمية أيضاً للاقتصاد الأمريكي الذي نوقش باستفاضة في الجزء الرابع.

(٤-٤) مجلس المستشارين الاقتصاديين

(www.whitehouse.gov/cea/about.html)

إن مجلس المستشارين الاقتصاديين للرئيس فريق يشتمل على ثلاث اختصاصيين من عالم التجارة والتمويل والاقتصاد عيّنهم الرئيس، ويُعينهم على أداء عملهم مجموعة من الموظفين يبلغ عددهم قرابة ٢٠ اقتصادياً آخر وأربعة من خبراء الإحصاء. (ويكون رئيس المجلس اقتصادياً محنكاً في معظم الأحوال). يراقب المجلس التطورات الاقتصادية في الدولة ويفسرها ويقيم تأثيرات البرامج المتعددة ويسدي النصيحة للرئيس بخصوص السياسة الاقتصادية.

(٥-٤) الهيئات المنظّمة

تؤثر الهيئات المنظّمة الفيدرالية مثل إدارة الملاحة الجوية الفيدرالية وإدارة الأغذية والأدوية ولجنة الاتصالات الفيدرالية — من بين هيئات أخرى — على قطاعات

الاقتصاد، بمقتضى الأدوار التي تلعبها في الصناعات المهمة. وبصفة جوهرية تشرف هذه الهيئات على الصناعات ذات الصلة بها وتحاول إحداث توازن بين مصالح الصناعة ومصالح الشعب والاقتصاد.

(٤-٦) حكومات الولايات والحكومات المحلية

في النهاية تبذل حكومات الولايات والحكومات المحلية مجهودًا قاسيًا من أجل ضمان أن ينمو اقتصادها ويظل قويًا. وتؤثر هذه الحكومات تأثيرًا فعالاً على تكوين الشركات والأسر والتوظيف والتعمير والأنشطة الاقتصادية الأساسية الأخرى، وهي تفعل ذلك بامتلاكها سلطة فرض الضرائب والإنفاق والتنظيم ودعم البرامج التي تفيد التعليم والبنية التحتية الصناعية.

عام ٢٠٠٢ كانت معظم حكومات الولايات والعديد من الحكومات المحلية — بما فيها بعض حكومات أكبر مدن أمريكا — تواجه تحديات مالية خطيرة. وتركز معظم هذه الحكومات على عجز الميزانية الذي حدث خلال فترة الكساد عام ٢٠٠١ والنمو البطيء عام ٢٠٠٢. ويشبه الموقف في تعلقه بالضرائب المتزايدة والخدمات المتناقصة على مستويي الولايات والحكومات الموقفَ على المستوى القومي، ولا يريد أحد أن يفعل الشئين.

مع ذلك لا تستطيع الولايات والمدن — على النقيض من الحكومة الفيدرالية — طبع الأموال، بالإضافة إلى أنه ليس لديها إمكانية الدخول غير المقيد تقريباً إلى أسواق الديون. لا بد أن تكون الولايات والمدن أكثر واقعية فيما يتعلق بزيادة الضرائب وتقليل الخدمات وتجنب الدين، إلى جانب ضرورة إدارة ميزانياتها بأسلوب أقوى. وعندما تزيد الضرائب بالفعل أو تقللها يكون التأثير مشابهاً لتأثير حدوث ذلك على المستوى القومي، إلا أنه يكون على نطاق أصغر بكثير. في الفصل الثالث عشر سوف نكتشف تأثير التغيرات في الضرائب.

(٥) الحكومة هي العدو؟

مع أنه من الشائع انتقاد الحكومة فإن الواقع هو أن الاقتصاد الأمريكي لم يكن ليصير مركز القوة — كما هو الآن — بدون الحكومة. ومهما تكن حصة الحكومة الفيدرالية البالغة ١٩ في المائة من إجمالي الناتج المحلي فإن سياساتها الاقتصادية ساهمت بكل وضوح في استقرار الاقتصاد الأمريكي ونموه.

علاوةً على ذلك — في ظل الديمقراطية — تنجح الحكومة التي يختارها الناس. لذا إذا ما بدت الحكومة في صراع مع نفسها على مزيج السلع العامة والخاصة الذي يريدها المجتمع، ربما يكون هذا نابغاً من أن المجتمع في صراع مع نفسه على هذا المزيج. وإن لم يناقش المسؤولون المنتخبون الوقائع الاقتصادية بصدق ربما يكون سبب ذلك أن المواطنين لم يهبوهم الدافع لفعل ذلك. ولحسن الحظ يبدو الاقتصاد الأمريكي سليماً بصورة تكفي لاستيعاب أوجه النقص هذه، ولا يزال يمثل اقتصاداً له أعلى معايير المعيشة في العالم.

(٦) النقاط الرئيسية

- يبلغ الإنفاق الحكومي أجمعه ما يقرب من ٢٨ في المائة من إجمالي الناتج المحلي. ومن هذه النسبة يُخصص قرابة ١٦ في المائة للبرامج الفيدرالية، و١٢ في المائة للبرامج المحلية والبرامج التابعة للولايات.
- يبلغ الإنفاق الاختياري ثلث الميزانية الفيدرالية، ويتطلب اعتماداً مالياً سنوياً للمبلغ من أجل إنفاقه. أما الإنفاق الإلزامي فيبلغ الثلثين المتبقين للميزانية ويُدفع للاستحقاقات والفائدة على الدين الفيدرالي.
- مع أن المسؤولين المنتخبين يتحدثون عن تقليل الضرائب وتقليل الإنفاق فإن كلا الأمرين من الصعب جداً تنفيذهما؛ لأن الضرائب والإنفاق يُنفقان على البرامج التي يريدها الناس حتى إن لم يريدوا الدفع مقابل الحصول عليها.
- سوف يواجه نظام الضمان الاجتماعي أزمة عند حلول عام ٢٠١٤، على وجه التقريب عندما يبدأ المولودون في فترة زيادة نسبة المواليد في التقاعد، ولن تغطي ضرائب كسب العمل المدفوعات المخصصة للمتقاعدين.
- يتمثل موضوع النقاش الفعلي بين الحكومة والمواطنين في مزيج السلع الخاصة والعامة التي يريدها المجتمع.

الفصل الثالث عشر

السياسة المالية والنمو الاقتصادي

في هذا الفصل

- أهداف السياسة المالية
- كيف تعمل السياسة المالية
- سجل الضرائب والإنفاق والاقتراض

مع أن ثلثي نفقات الحكومة الفيدرالية نفقات إلزامية والعديد من النفقات الاختيارية ليست اختيارية بصفة كاملة حتى إن كان جزء صغير من الميزانية الفيدرالية يمثل مليارات الدولارات. يمكن أن تؤثر هذه المليارات تأثيرًا كبيرًا على أي صناعة أو منطقة أو أي قطاع من السكان ومن ثم على الاقتصاد.

علاوةً على ذلك هناك قرارات خاصة بالضرائب ربما تكون أكثر أهمية. يُعد تخفيض الضرائب أمرًا شائعًا لذا فإن المسؤولين المنتخبين دائمًا يكونون سعداء للتحدث عنه، وفي بعض الأحيان يخفضون الضرائب بالفعل (كما فعل الرئيس كينيدي عام ١٩٦٣ والرئيس ريجان عام ١٩٨١). بالإضافة إلى ذلك يزيد المسؤولون بين الحين والآخر الضرائب، وهو ما يمكن أن يؤثر تأثيرًا شديدًا على الاقتصاد وعلى حياتهم المهنية أيضًا.

يدقق هذا الفصل النظر في السياسة المالية — قرارات الميزانية الخاصة بالحكومة الفيدرالية — وآثارها. بالإضافة إلى أنه يغطي الإنفاق العجز والدين القومي وكلاهما موضوعان رئيسيان في المناقشة العامة حول الاقتصاد.

(١) موقف الحكومة الفريد من نوعه

كما تعرف، إذا ازداد أي من عناصر المعادلة $C + I + G + (Ex - Im)$ إذن يزداد إجمالي الناتج المحلي؛ الطلب الإجمالي. وإذا ما ازدادت حصة G — الإنفاق الحكومي على كل المستويات — إذن يزداد إجمالي الناتج المحلي، وبالمثل إذا ما نقص الإنفاق الحكومي إذن ينقص إجمالي الناتج المحلي.

عندما يتعلق الأمر بالإدارة المالية فهناك أربع مميزات للحكومة تميزها عن الأسر والشركات (أي C و I في المعادلة):

- **تملك الحكومة السلطة لفرض الضرائب وهذا يمنحها تحكماً أكبر في عائداتها:** يمكن أن تفرض الحكومات الفيدرالية والمحلية وحكومات الولايات ضرائب أعلى وتزيد عائداتها. أما الأسر والشركات فإن لديهم المهمة الأكثر صعوبة المتمثلة في بيع جهدهم وسلعهم وخدماتهم من أجل زيادة العائد.



تنبيه اقتصادي

يُعتبر معدل الفائدة على السندات الأمريكية معدل فائدة خاليًا من المخاطر لأنه لا يوجد مخاطرة ائتمان مرتبطة بها. مع ذلك توجد خطورة تضخم لذا فإن معدل الفائدة على الورقة المالية الحكومية يمثل سعر «تأجير» هذه الأموال لهذه الفترة من الوقت، مع ضمان أنها سوف تُرد بالإضافة إلى أي علاوة تضخم.

- **زيادة أو تقليل الضرائب تؤثر الحكومة على مستوى الدخل الصافي للأسر (الدخل بعد الخصم الضريبي):** إن زيادة الضرائب سوف تقلل الدخل الصافي لأنها تستقطع أموالاً من الأسر. بيد أن تخفيض الضرائب سوف يزيد الدخل الصافي لأنه يتيح للأسر أموالاً أكثر. ويُعد الدخل الصافي العامل الأساسي الذي يحرك الطلب الاستهلاكي الذي يبلغ ثلثي الطلب الإجمالي.
- **يمكن أن تمويل الحكومة الفيدرالية عجز الميزانية عن طريق الاقتراض في الأسواق المالية:** يعتبر المستثمرون السندات الحكومية الأمريكية خالية من المخاطر لأنها مدعومة من جانب سلطة الحكومة لفرض الضرائب وجمعها. تصدر الولايات والمدن أيضاً سندات من أجل تمويل العجز، إلا أن هذه السندات تُعتبر أكثر خطورة لأن الوعاء الضريبي للولاية أو المدينة يمكن أن يقل.



توضيح اقتصادي

الوعاء الضريبي، في دولة أو منطقة أو ولاية أو مدينة ما، هو عدد العمال والشركات الذين يمكن أن تفرض عليهم الضرائب. وعادةً يشير المصطلح إلى ضرائب الدخل إلا أنه في حالة الولايات والمدن يشير المصطلح أيضًا إلى ضرائب المبيعات وضرائب الممتلكات.

- **الحكومة الفيدرالية — فقط — يمكن أن تطبع المزيد من الأموال:** شأنها شأن زيادة الضرائب، لهذه الميزة آثار اقتصادية ممكنة (تظهر في صورة معدل تضخم أعلى) بالإضافة إلى آثار سياسية. مع ذلك تملك الحكومة الفيدرالية بالفعل هذا الخيار غير متاح دون شك للأسر والشركات.

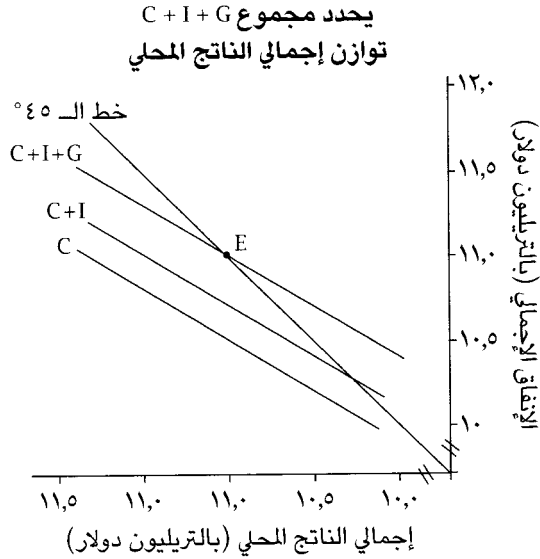
إن هذه المميزات الفريدة تميز الحكومة عن المشاركين الآخرين في الاقتصاد، بالإضافة إلى أنها تضع الحكومة الفيدرالية في مكانها الصحيح من أجل صياغة السياسة الاقتصادية وتنفيذها.

(١-١) أساسيات مالية

السياسة المالية هي الاسم العام لقرارات وأنشطة فرض الضرائب والإنفاق الخاصة بالحكومة الفيدرالية، خاصةً عندما تؤثر على الاقتصاد. (تشير السياسة النقدية إلى السياسات التي تؤثر على معدلات الفائدة والمعروض النقدي).

يعرض شكل ١-١٣ كيف يُحسب مجموع $C + I + G$ من أجل تحديد مستوى توازن إجمالي الناتج المحلي. (للإفادة، إننا نفترض أن صافي الصادرات $(Ex - Im)$ يساوي صفرًا). يمثل الخط C استهلاك المستهلكين، ويمثل الخط $C + I$ استهلاك المستهلكين بالإضافة إلى استثمار الشركات، بيد أن الخط $C + I + G$ يمثل الاستهلاك والاستثمار والإنفاق الحكومي.

يعرض خط الـ ٤٥ درجة كل النقاط التي يتساوى عندها الإنفاق الإجمالي مع إجمالي الناتج المحلي. وعند أي نقطة على هذا الخط تتساوى الكمية المطلوبة من جانب الأسر والشركات والحكومة في الاقتصاد (الإنفاق الإجمالي) مع القدر المنتج (إجمالي الناتج المحلي). وعندما يتساوى الطلب الإجمالي مع الإنفاق الإجمالي يكون الاقتصاد في حالة توازن.



شكل ١٣-١

أين تقع نقطة التوازن الفعلية للاقتصاد؟ أينما يتساوى الطلب الإجمالي للأسر والشركات والحكومة — $C + I + G$ — مع إنتاجها. وتظهر نقطة التوازن هذه عندما يتقاطع الخط $C + I + G$ مع خط الـ ٤٥ درجة. وعند هذه النقطة — التي هي نقطة E على الرسم البياني — يكون الإنفاق الإجمالي (الطلب الإجمالي) والإنتاج الإجمالي (إجمالي الناتج المحلي) متساويين.

(٢-١) ماذا عن الضرائب؟

يتجاهل الشكل ١٣-١ الضرائب، إلا أنها تُعد عنصرًا مهمًا في السياسة المالية. تقلل الضرائب الدخل الصافي للأسر، ولا تتجه المبالغ المالية المحصلة في الضرائب بصورة تلقائية إلى الاستهلاك (C). إلا أنه إذا ما أنفقت الحكومة كل دولار تجمعها من الضرائب، فإن هذا المبلغ سوف يصل بصورة طبيعية إلى الطلب الإجمالي من خلال النفقات الحكومية. وعندما يحدث ذلك يظل إجمالي الناتج المحلي دون مساس من الضرائب. لا يتغير حجم الاقتصاد سواء اختار الناس إنتاج واستهلاك السلع الخاصة (السترات المصنوعة من الموهير) أم السلع العامة (زي الجيش). إن مزيج

السلع لا يؤثر على مستوى إجمالي الناتج المحلي ما دام المبلغ الإجمالي المنفق عليه لا يتغير.

ماذا يحدث عندما تجمع الحكومة مبالغ من الضرائب أكبر من المبالغ التي تنفقها؟

يقل الإنفاق الإجمالي ومن ثم مستوى توازن إجمالي الناتج المحلي. افترض أن الأموال المخصصة لزي الجيش حُصّلت إلا أنها لم تُنفق، في هذه الحالة ليست هناك حاجة إلى تصنيع زي الجيش، وإلى فريق عمل للعمل في مصنع إعداد زي الجيش، وإلى دفع الأجور للعمال الذين يحصلون الآن على دخل أقل يكسونه للاستهلاك. بصفة عامة عندما تحصيل الحكومة من الضرائب مبالغ مالية أكبر مما تنفقها، فإنها تقلل الدخل الصافي وتبطئ عجلة نمو الاقتصاد. لذا فإن أفضل سياسة مالية لاستقرار اقتصاد شديد النشاط هي فرض ضرائب أعلى.

في أوقات التضخم — عندما يرفع الطلب الزائد الأسعار — تؤدي زيادة الضرائب، إلى جانب عدم زيادة الإنفاق الحكومي، إلى إيقاف ارتفاع الأسعار. وتقلل زيادة الضرائب الطلب عن طريق تقليل الدخل الصافي، وما دام هذا الانخفاض في الطلب الاستهلاكي لا تعادله زيادة في الطلب الحكومي، يقل الطلب الإجمالي.

إن لتقليل الضرائب التأثير المعاكس على الدخل والطلب وإجمالي الناتج المحلي، إذ إنها سوف تزيد كلاً من العناصر الثلاثة، وهذا يفسر مطالبة الناس بتخفيض ضريبي عندما يكون الاقتصاد متباطئاً. وعندما تقلل الحكومة الضرائب يزداد الدخل الصافي وهذا يؤدي إلى طلب أكبر (إنفاق) وإنتاج متزايد (إجمالي الناتج المحلي). لذا فإن خطة السياسة المالية لمواجهة الاقتصاد المتباطئ والبطالة المرتفعة تكمن في تقليل الضرائب.

تُعد سياسة الإنفاق الوجه الآخر للسياسة الضريبية. إذا كانت الحكومة ستحافظ على الضرائب كما هي — لكن مع تقليل إنفاقها — كانت ستحصل على التأثير نفسه الخاص بزيادة الضرائب لكن من خلال أسلوب مختلف بعض الشيء. بدلاً من تقليل الدخل الصافي والاستهلاك (C) يعمل تخفيض الإنفاق الحكومي على تقليل الطرف G في معادلة $C + I + G$ بصورة مباشرة. ينتقل الطلب الأقل إلى الاقتصاد الأكبر ويبطئ نمو الدخل والتوظيف ويكبح الضغط التضخمي.

بالمثل، إن زيادة الإنفاق الحكومي سوف تزيد الطرف G وتزيد الطلب والإنتاج وتقلل البطالة.

خطط السياسة المالية

الإنفاق	الضرائب	
نقصان	زيادة	اقتصاد شديد الفاعلية (طلب مرتفع وتضخم مرتفع)
زيادة	نقصان	اقتصاد متباطئ (طلب منخفض وبطالة مرتفعة)

شكل ١٣-٢

تلك هي أساسيات السياسة المالية وقد لُخصت في الشكل ١٣-٢. من أجل كبح النمو الاقتصادي والضغط التضخمي يمكن أن تزيد الحكومة الضرائب وتحافظ على معدل الإنفاق ثابتاً، أو تقلل الإنفاق وتحافظ على الضرائب ثابتة. ومن أجل دفع عجلة النمو وتقليل البطالة يمكن أن تقلل الحكومة الضرائب وتحافظ على الإنفاق ثابتاً أو تزيد الإنفاق وتحافظ على الضرائب ثابتة.

واقع اقتصادي

إنني أناقش السياسة المالية والسياسة النقدية كل منهما بمعزل عن الأخرى، إلا أنهما عملياً يستخدمان غالباً معاً. بالإضافة إلى ذلك لقد أصبحت السياسة النقدية في السنوات الأخيرة الأداة الأكثر إفادة في السياسة الاقتصادية ويمكن تنفيذها بسرعة أكبر من السياسة المالية؛ لأن الاحتياطي الفيدرالي ليس له علاقة بالسياسة إلى حد بعيد. وتنفذ السياسة الاقتصادية أيضاً بسرعة أكبر لأن الأسواق المالية والشعب يستجيبون بسرعة أكبر للتغيرات في معدلات الفائدة والمعرض النقدي مما يستجيبون للتغيرات في الضرائب والإنفاق.

بصفة أساسية تُعد السياسة المالية الآن أكثر من أداة لاستقرار الاقتصاد — لتخفيف الآثار السلبية للانكسار على العمالة والدخل وتقليل الضغوط التضخمية — بالإضافة إلى أنها أصبحت مسيئة — مرتبطة بالسياسة — إلى المرحلة التي من الصعوبة بمكان فيها العثور على تقديرات مستقبلية مفيدة في ظل الجدل حول الضرائب والإنفاق.

في النهاية يمكن أن تسعى الحكومة إلى تحقيق أهداف سياستها المالية بأسلوب أكثر فاعلية عن طريق تعديل الضرائب والإنفاق في آن واحد. على سبيل المثال في

اقتصاد متباطئ يمكن أن تقلل الحكومة الضرائب وتزيد الإنفاق في الوقت نفسه. ويمكن تعديل كليهما إما بقدر صغير حتى لا تتغير الضرائب والإنفاق بصورة جذرية بالغة أو بقدر كبير، من أجل إتاحة دفعة أكبر من الحافز المالي. وبالمثل، في اقتصاد شديد الفاعلية يمكن أن تزيد الحكومة الضرائب وتقلل الإنفاق إذا أرادت كبح عجلة النمو (وإثارة غضب الناخبين).

(٣-١) جوانب أخرى للسياسة المالية

لتيسير فهم الأمور، أسقط القسم السابق ثلاثة جوانب أخرى للسياسة المالية: تأثير التثبيت تلقائي الخاص بالسياسة المالية، وأثر المضاعف، والميل إلى الإنفاق أو الادخار. أولاً: تستخدم السياسة المالية تأثير تثبيت تلقائي على الاقتصاد بأسلوب فعال حتى عندما لا تُحدث الحكومة أي تغيرات جلية في خططها المتعلقة بالضرائب أو الإنفاق. عندما ينكمش الاقتصاد تقل الإيرادات الضريبية بصورة تلقائية (لأن الدخل تقل)، ومما يزيد هذا التأثير فرض الضرائب التصاعدية الذي يفرض فيه نظامنا معدلات ضريبية أعلى على الدخل الأعلى. والعمال الذين يُسرحون أو يفقدون مدفوعات العمل الإضافي بصورة تلقائية يندرجون أسفل شريحة الدخل الضعيف. وسوف تعادل جزئياً الأموال الأقل المستحقة للضرائب تأثير دخلهم المفقود. بالمثل عندما تزيد الدخل خاصة خلال التضخم فإن تصاعد الشريحة الضريبية — ويُطلق عليه أيضاً الزحف من شريحة إلى أخرى — يدفع الأفراد إلى شرائح ضريبية أعلى. والضرائب الأعلى التي يدفعونها تستقطع أموالاً منهم؛ أموالاً لا يمكنهم استخدامها بعد الآن من أجل زيادة الأسعار لمعدلات أعلى.



توضيح اقتصادي

تصاعد الشريحة الضريبية: يحدث عندما يزيد الضغط التضخمي الأسعار ويدفع العامل إلى شريحة ضريبية أعلى. وهذا «يزيد الطين بلة» على العامل الذي يفقد القوة الشرائية — غالباً ما يزيد التضخم الناتج عن زيادة الأجور الأسعار أسرع من الأجور — ويدفع ضرائب أكثر، إلا أنه يفيد في الحفاظ على الضغط التضخمي تحت السيطرة.

يعمل الإنفاق الحكومي أيضاً بمنزلة عامل تثبيت تلقائي، خاصة خلال فترات الانتكاس. فتميل الحكومة الفيدرالية إلى الحفاظ على مستواها العام الخاص بالإنفاق

خلال الركود، الأمر الذي يضمن مستوى أساسياً ثابتاً للطلب من الطرف G في معادلة $C + I + G$. علاوةً على ذلك، تساعد برامج تأمين البطالة والإعانة العامة في تخفيف عبء الأوقات العصيبة التي تمر الأسر بها.

ثانياً: سوف يدعم المضاعف تأثير زيادة الضرائب أو الإنفاق أو تقليلهما. على سبيل المثال، سوف ينتقل أي دولار إضافي من الإنفاق الحكومي إلى الاقتصاد وبإعادة إنفاقه بصورة متكررة سوف يزيد الحافز الذي يقدمه هذا الدولار الإضافي. بالمثل، سوف يستقطع أي دولار من الإنفاق المخفض دولاراً من الاقتصاد، وسوف يُطبق المضاعف على هذا أيضاً.

وأخيراً: يُطبق الميل إلى الإنفاق والميل إلى الادخار عملياً مثلثهما مثل المضاعف. إذا قللت الحكومة الضرائب من أجل دفع عجلة الاستهلاك مع ادخار الأسر المال بدلاً من إنفاقه، فإن الاستهلاك لن يزداد وكذلك الاستثمار. وفي حالة ادخار الأفراد للمال فإنهم يرفضون الشراء أو الإنفاق ويظل الاستهلاك منخفضاً. وإذا كان الاستهلاك منخفضاً فلن تستثمر الشركات، وكانت هذه المشكلة قائمة عند تطبيق الحافز المالي في اليابان التي يميل الأفراد فيها إلى ادخار الزيادات التي يحصلون عليها من الدخل.

واقع اقتصادي

يمكن أن يغير الميل إلى الإنفاق أو إلى الادخار تأثير السياسة المالية. ولقد أثار الجدل اقتراح التخفيض طويل الأجل لضرائب الدخل، الذي قدمه الرئيس جورج دبليو بوش والذي كان سيُطبق تدريجياً على مدار عشر سنوات. ويذكر النقاد أنه بنهاية العقد سوف يذهب ما يزيد عن ٥٠ في المائة من التخفيض الضريبي إلى نسبة ١ في المائة من دافعي الضرائب الأكثر ثراءً. وتصادف أن يكون هذا الأمر صحيحاً، إلا أنه إذا كان الهدف هو دفع عجلة الادخار — وليس الاستهلاك — فربما لا يكون هذا أمراً سيئاً.

تملك الأسر الثرية ميلاً أكبر إلى الادخار، ولذا فإن إعطاءها حصة كبيرة من التخفيض الضريبي على نحو غير مناسب ربما يدفع عجلة تقدم الادخار، وعلى نطاق أوسع الاستثمار. من ناحية أخرى، إذا كان الهدف دفع عجلة الاستهلاك فإنه يجب أن يذهب المزيد من التخفيض الضريبي إلى الأسر ذات الدخل الأقل. وبالفعل، كان الهدف الوحيد شديد الوضوح هو تقليل الضرائب.

(٢) قضايا متعلقة بالعجز والدين

بعيدًا عن الضرائب، هناك موضوعات قليلة في الاقتصاد تثير ردود فعل شخصية معقدة أكثر من الإنفاق العجزى والدين القومي. ينتقد المواطنون حقيقة أن الحكومة تنفق أموالاً أكثر من التي تحصل عليها، إلا أنهم غير راضين عن فكرة الخدمات الأقل أو الضرائب الزائدة. وكل من الحزبين السياسيين الرئيسيين يتهم الآخر بعدم المسؤولية المالية، وإلى حد ما كلاهما على حق.



توضيح اقتصادي

يحدث العجز عندما تتعدى النفقات الحكومية العائدات. ويُطلق على إجراء الحفاظ على النفقات أو زيادتها في حالة عدم تغطية العائدات لها «إنفاق عجزى». ويحدث الفائض عندما تتعدى العائدات النفقات.

كما حدث في خريف عام ٢٠٠٢ بلغ إجمالي الدين القومي ٦,٢ تريليون دولار، وهذا مبلغ كبير. ومن هذا المبلغ احتفظ القطاع الخاص بمبلغ ٣,٦ تريليون دولار، بينما احتُفِظ في الحسابات الحكومية بـ ٢,٧ دولار. وسوف أناقش نمو العجز فيما بعد في هذا الفصل. ودعنا أولاً ننظر إلى وجهتي النظر السائدتين الخاصتين بالعجز والدين القومي؛ تقول إحدهما إن العجز والدين يضران الاقتصاد، وتقول الأخرى ليس لهما أي تأثير.

(١-٢) ابتعد عن الدين!

إن الأفراد الذي يؤمنون بأن العجز والدين القومي مهمان يوضحون أن:

- الإنفاق العجزى المستمر يكشف النقاب عن الافتقار إلى النظام المالي من جانب الحكومة والمواطنين الذين يريدون تحقيق الاستفادة من الحكومة دون الاضطرار إلى الدفع مقابل الحصول على الخدمات.
- وهذا الافتقار إلى النظام المالي انتشر في القطاع الخاص الذي أصبحت فيه الأسر والشركات «معتادة على الدين».



تنبيه اقتصادي

إنني أجمع بين الموضوعين — العجز والدين القومي — معاً في هذه المناقشة وهذا أمر مناسب في ظل واقع الميزانية الفيدرالية التي حققت عجزاً على مدار السنوات كافة، باستثناء خمس سنوات بدءاً من عام ١٩٦٠ حتى عام ٢٠٠١ (عام ١٩٦٠ ومن عام ١٩٩٨ حتى عام ٢٠٠١). وقد نتج عن الإنفاق العجزي المستمر دين قومي في أمريكا بلغ ٦,٢ تريليون دولار.

مع ذلك من الملائم أيضاً التعامل مع العجز والدين القومي كل منهما بمعزل عن الآخر؛ لأن المرء يمكنه الثقة بقيمة الإنفاق العجزي، إلا أنه لا يثق بتراكم دين قومي ضخم. ونظرياً حققت الحكومة عجزاً على مدار السنوات التي تطلبت حافزاً اقتصادياً، وسدّدت هذا الدين بفائض العائدات في سنوات التوسع، لكن — كما قلت من قبل — هذا نظرياً فقط، ولم يخضع الأمر للتجربة بكل تأكيد.

- تمثل مدفوعات الفائدة على الدين القومي حصة كبيرة من الإيرادات الضريبية التي يمكن إنفاقها على نحو أفضل على أشياء أخرى.
- سوف تتحمل الأجيال السابقة عبء الدين الحالي، وسوف تضطر إلى دفع الفائدة عليه أو تسديد أصل الدين أو كليهما.
- يضع الإنفاق العجزي والدين الضخم حدوداً على خيارات السياسة المالية الحكومية: إذا كان الإنفاق العجزي هو القاعدة، فما قدر زيادة الإنفاق العجزي التي سوف تكون مطلوبة من أجل دفع عجلة اقتصاد متباطئ؟
- تحتفظ الكيانات الأجنبية بما يقرب من تريليون دولار من الأوراق الحكومية الأمريكية. وإذا قل استعدادها لشراء هذا الدين أو الاحتفاظ به فسوف تضطر إلى التعامل معه.

من الصعب دحض هذه النقاط، وقد نستثني النقطة الأخيرة: تبدو الكيانات الأجنبية مستمتعة بالأمان والسيولة ومعدلات الفائدة التي تقدمها الأوراق المالية الحكومية الأمريكية.

(٢-٢) الدين لا يسبب مشكلات!

تتمثل الحجج التي تدعم الإنفاق العجزي المستمر والدين القومي المرتفع في:

- إن حجم الدين القومي أو عجز الميزانية ليس مؤشراً لحالة الاقتصاد. فهناك عوامل أخرى مثل النمو والإنتاجية والعمالة واستقرار الأسعار تُعتبر جميعها أكثر أهمية من غيرها. والقضية بأكملها تخص السياسة وليس الاقتصاد.
- إننا ندين بالدين لأنفسنا (بصفة عامة) ومن ثم علينا ألا نهتم أكثر من اللازم بسداده. بالإضافة إلى ذلك فإننا ندفع الفائدة على الدين بصفة أساسية لأنفسنا وهذه الأموال تبقى في الاقتصاد.
- بينما ينتقل عبء العجز إلى الأجيال المستقبلية، فإن الأمر نفسه ينطبق على سندات الخزنة وعلى الأصول الممولة — الأكثر أهمية — مع الدين.
- لقد نما العجز والدين القومي نموًا شديدًا نسبةً إلى المقاييس الأخرى لحجم الاقتصاد بما في ذلك إجمالي الناتج المحلي والدخل الإجمالي والأصول الإجمالية في الاقتصاد.
- إن تسديد الدين القومي ليس شيئاً من اللازم على الدولة القيام به، لأن الدين يمكن أن يُرجأ إلى أجل غير مسمى؛ أي يمكن إعادة تمويله بصفة مستمرة عن طريق إصدار أوراق مالية حكومية جديدة.
- لقد ساعد الإنفاق العجزي الدولة في وضع مستوى أساسي ثابت للطلب، بالإضافة إلى أنه أضاف إلى سجل النمو الاقتصادي الأمريكي.

(٣-٢) آراء الاقتصاديين

يميل المسؤولون المنتخبون والمرشحون لشغل الوظائف وكذا الشعب إلى التنقل بين وجهتي النظر المتضادتين. ويرى الاقتصاديون أنفسهم المسألة غاية في التعقيد، إلا أنهم بصفة عامة وبأخذهم كل شيء في الاعتبار يعتقدون أن:

- الأجيال المستقبلية يتحملون عبئاً جائراً إذا لم يصاحب الدين الذي انتقل إليهم مستوى مماثل من رأس المال الإنتاجي.
- إن المديونية عند الأجانب تخرج الأموال من الدولة ولكن ربما تُعوض هذه المديونية إذا استخدم الدين في تمويل رأس المال الذي يدر دخلاً إضافياً.

- إننا ندفع مدفوعات الفائدة وأصل الدين (غالبًا) لأنفسنا. ومع ذلك فإن هذه المدفوعات تماثل المدفوعات التحويلية عندما لا يكون الأفراد الذين يدفعون الضرائب كالأفراد الذين يحتفظون بالأوراق المالية ويحصلون على مدفوعات الفائدة وأصل الدين.
- يمكن أن يؤدي الإنفاق العجزي الضخم غير المقيد وغير محدد الأجل إلى تضخم، ومن المحتمل أن يؤدي إلى عدم استقرار اقتصادي. بالإضافة إلى ذلك يمكن أن يضعف المصادقية في قدرة الحكومة على إدارة الاقتصاد.

واقع اقتصادي

لا يعتقد أي اقتصادي بالفعل أن توازن الميزانية الفيدرالية كل عام إجراء ممكن أو حتى مرغوب فيه، ومع ذلك فإن الاقتصاديين هم الذين يساعدون المسؤولين المنتخبين في تطوير سياسة مالية.

مع ذلك، هناك أيضًا اقتصاديون محافظون واقتصاديون تحرريون (ليبراليون). يجعل الجمهوريون الاقتصاديين المحافظين يوافقون على الانضمام إلى حزبهم، ويحصل الديمقراطيون على موافقة الاقتصاديين التحرريين على الانضمام إلى حزبهم. بيد أن تعريف «محافظ» و«تحرري» دائم التغير عندما يُطبقا على الاقتصاد.

على سبيل المثال، من منظور الاقتصاد قد أصبح «المحافظ» — استنادًا إلى التاريخ — يؤكد بشدة على أن تظل الميزانية الفيدرالية تحت السيطرة، وهو أسلوب رسمي لتقليل الإنفاق العجزي، لكن منذ ثمانينيات القرن العشرين أصبح المحافظون يشعرون بالرضاء عن الإنفاق العجزي. وبالمثل يفضل «التحرري» الاقتصادي الإنفاق العجزي من أجل دفع عجلة النمو الوظيفي، إلا أنه في التسعينيات بدا الديمقراطيون مثل المحافظين في تأكيدهم على السيطرة على الميزانية الفيدرالية. وفيما يتعلق بالإنفاق الحكومي بدا الحزبان يفضلانه على الرغم من استخدام برامج مختلفة عادةً.

عبر ميلتون فريدمان Milton Friedman الاقتصادي الحائز جائزة نوبل (الذي سوف نتعرف عليه باستفاضة في الجزء الخامس) عن هذا بأفضل طريقة قائلًا: «لا يوجد شيء اسمه غداء مجاني». هل من المتوقع أن كل جيل من المواطنين يمكنه المطالبة بصفة مستمرة بسلع وخدمات عامة أكثر من السلع والخدمات التي هم مستعدون للدفع من أجل الحصول عليها دون تحقيق أي نواتج اقتصادية؟ ألا

يشير الموقف الذي يبدو محتمل الحدوث قريباً للضمان الاجتماعي (والذي قدمنا وصفاً له في الفصل الثاني عشر) إلى أنه حتى الحكومة يمكن أن تدفع لها الأموال؟ هل ربما يجد السكان المتقدمون في العمر أنفسهم عاجزين عن التعامل مع مستوى الدين الذي تستمر الدولة في التعرض له؟ وأيضاً ما قدر الدين الذي اتجه بالفعل إلى المعدات والآلات الإنتاجية؟ إن مراجعتنا للميزانية في الفصل الثاني عشر أوضحت أن معظم الميزانية — إن لم يكن العجز — لا يتجه في الواقع إلى المعدات والآلات الإنتاجية.

بالإضافة إلى أنه في حالة ارتفاع معدلات الفائدة، ألن تزداد مدفوعات الفائدة على الدين القومي التي تستهلك الآن ١١ في المائة من الميزانية؟ في أواخر السبعينيات من القرن العشرين بلغت مدفوعات الفائدة ١٤ في المائة من الميزانية الفيدرالية.

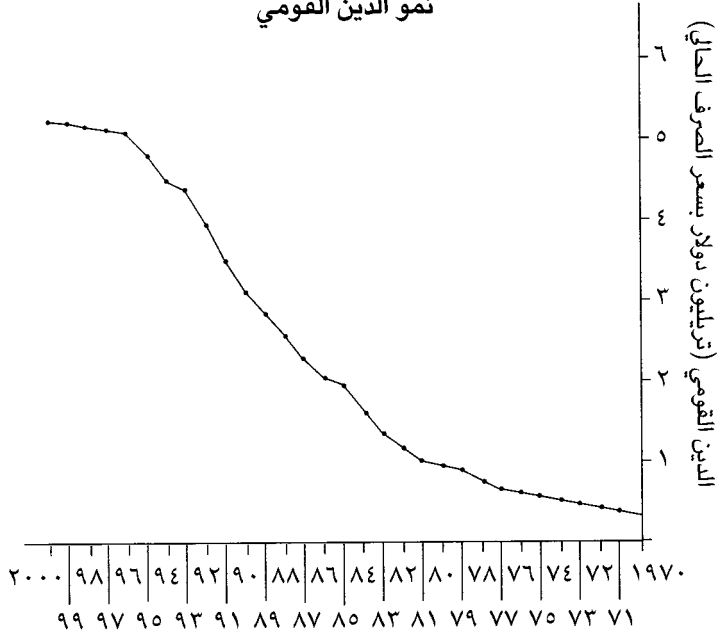
(٢-٤) نظرة إلى سجل الوقائع الحديثة

يقدم الشكل ١٣-٣ منظوراً تاريخياً عن كيفية بلوغ الدين القومي الأمريكي ٦,٢ تريليون دولار.

بدءاً من عام ١٩٧٠ وحتى عام ٢٠٠٠ ارتفع الدين القومي من ٣٨٩ مليون دولار إلى ٥,٧ تريليون، بما يعادل زيادة قدرها أكثر من ثلاثة عشر ضعفاً في ثلاثين عاماً. وفي الثلاثين عاماً الماضية، التي شملت الحرب العالمية الثانية والتعبئة للحرب في فيتنام، ارتفع الدين القومي من ٤٣ مليون دولار إلى ٣٨٩ مليون؛ أي بما يعادل زيادة قدرها ثمانية أضعاف.

حدثت أكبر زيادة متواصلة للدين القومي من عام ١٩٨٠ حتى عام ١٩٩٢ عندما ارتفع من ٩٣٠ مليون دولار إلى ٤ تريليون. ومن المفارقة أن هذه هي فترة حكم رونالد ريجان (١٩٨٠-١٩٨٨) وجورج بوش الأب (١٩٨٨-١٩٩٢) وتكمن المفارقة في أن الجمهوريين ارتبطوا منذ وقت طويل في عقل الشعب بالمسؤولية المالية. وفي الواقع كان الرئيس ريجان دائماً دليلاً على وجود «هؤلاء الديمقراطيين الذين يناصرون زيادة العبء الضريبي حتى يمكن إنفاق المزيد على الخدمات العامة». وكان برنامج حكومته متمثلاً في «الإنفاق والاقتراض» بعد تقليل الضرائب. ونتيجة لذلك تضاعف الدين القومي ثلاثة أضعاف خلال فترتيه الرئاسيتين، إلا أن استراتيجية ريجان لإشغال فتيل النمو الفعال أثبتت كفاءتها.

نمو الدين القومي



شكل ١٣-٣: (المصدر: وزارة الخزانة الأمريكية).

كما ذكرت من قبل كانت السبعينيات فترة كساد تضخمي؛ أي نمو بطيء صحبته بطالة مرتفعة ومعدلات فائدة مرتفعة وتضخم شديد. ومن الواضح أن الحافز الاقتصادي الذي قدمه التخفيض الضريبي للرئيس ريجان في أغسطس/آب من عام ١٩٨١ — الذي قلل معدلات الفائدة الحدية بنسبة ٢٥ في المائة على مدار ثلاث سنوات — وضع الاقتصاد بكل وضوح على طريق النمو.

بيد أنه وضع الدين القومي أيضًا على مسار النمو وارتفع الدين من ٩٣٠ مليون دولار عام ١٩٨٠ إلى ٢,٦ تريليون عام ١٩٨٨. ويوضح بض الملاحظين أن هذا لا يهم لأن الإيرادات الضريبية الحكومية بعد التخفيض الضريبي تضاعفت إلى ما يقرب من ٥٠٠ مليار دولار إلى ١ تريليون من عام ١٩٨٠ حتى عام ١٩٩٠. ويرجع ذلك إلى الدخل الأعلى في اقتصاد متنامٍ. مع ذلك، مهما كانت الزيادة في الإيرادات الضريبية فإنها لم تقترب بوضوح من تغطية الزيادة في الإنفاق الحكومي التي يلوم كل حزب الآخر بسببها.

واقع اقتصادي

عام ١٩٨٠ على نحو تقريبي أصبحت فكرة السياسات الاقتصادية التي تركز على العرض (أو اقتصاديات جانب العرض) شائعة على بعض الأصعدة. وفكرتها الأساسية هي أن التخفيضات الضريبية تسبب نموًا اقتصاديًا (دون حدوث أي عجز) عن طريق دفع عجلة الاستثمار. يستثمر أصحاب المشروعات والتنفيذيون التخفيضات الضريبية في المعدات الرأسمالية التي تزيد جانب العرض في الاقتصاد، ومن هنا جاء اسمها، فينمو الاقتصاد وتزداد الإيرادات الضريبية التي تقلل العجز.

عزز الصحفيون المحافظون — لا الاقتصاديون الذين ينتمون إلى الاتجاه السائد — السياسات الاقتصادية التي تركز على العرض. وحتى الآن لا يزال العديد من الموالين يحتجون بأن السياسات الاقتصادية التي تركز على العرض آتت ثمارها على الرغم من العجز الشديد الذي خلفته وتنصل ديفيد ستوكمان David Stockman — الذي كان مدير ميزانية الرئيس ريجان ومتعهدًا رئيسيًا للبرنامج — منها.

بصفة أساسية تثق السياسات الاقتصادية التي تركز على العرض ثقةً بالغة في قدرة التخفيضات الضريبية على زيادة الاستثمار. وعملياً فشلت التخفيضات الضريبية في زيادة النمو الاقتصادي إلى المرحلة التي يضع فيها المزيد من الإيرادات الضريبية حدًا لعجز الميزانية. إلى جانب ذلك، إذا لم يشتر المستهلكون فإن زيادة الاستثمار لن تجعلهم يبدؤون الشراء، فلا بد أن يُعِينُوا أولاً، وهو الأمر الذي لن يحدث حتى يبدأ الاستهلاك في الزيادة. لذا بدلاً من تعزيز الاستثمار بصورة مباشرة من المحتمل أن يكون التخفيض الضريبي «الذي يركز على العرض» والذي حدث عام ١٩٨١ قد عزز الاستهلاك.

يُشاد بالديمقراطيين بسبب نمو الدين القومي الأبطأ خطى الذي بدأ عام ١٩٩٢ حتى عام ٢٠٠٠ في ظل حكومة بيل كلينتون. وخلال هذه الفترة ارتفع الدين من ٤,١ تريليون إلى ٥,٧ تريليون دولار — أو بما يعادل ٣٩ في المائة — وهو ما يقل كثيراً عن نسبة زيادة الدين في ظل حكومة ريجان التي بلغت ٣٠٠ في المائة تقريباً. مع ذلك، فإن لحكومة كلينتون حقيقتين كانتا تدعمانها؛ الأولى: بدءاً من عام ١٩٩٢ فصاعداً نما الاقتصاد بصورة أسرع مما حدث في ثمانينيات القرن العشرين، وارتفعت الإيرادات الضريبية ارتفاعاً شديداً، مما نتج عنه فائض في الميزانية من عام ١٩٩٨ وحتى عام ٢٠٠١. والأخرى: ظلت معدلات التضخم والفائدة عند أدنى المستويات التي تحققت على مدار التاريخ، وأسهمت السياسة النقدية التي

تسببت في إحداث هذه الظاهرة بوضوح جزئياً في مدى التوسع ومعدل نموه. (أعاد الرئيس كلينتون بدهاء تعيين رئيس مجلس بنك الاحتياطي الفيدرالي آلان جرينسبان مرتين).

استفادت حكومة كلينتون أيضاً من تركيز جديد على النظام المالي في كلا الحزبين ناشئ عن حالات العجز التي حدثت في الثمانينات. ومجموعات مثل ائتلاف كونكورد Concord Coalition وأشخاص من أمثال روس بيروت Ross Perot — الذي أرسى حملته الرئاسية الوهمية على تقليل العجز — كانوا رمزاً لهذا الاهتمام. وعام ١٩٩٠ وافق الرئيس جورج بوش الأب على زيادة ضريبية، وكان هذا أمراً صعباً من الناحية السياسية في ظل وعده الشهير في حملته الانتخابية: «اقرأ شفتي: لا ضرائب أكثر». عام ١٩٩١ تبعته خلافة جديدة وفي ظل رد فعل الشعب فاز المرشح كلينتون بالرئاسة عام ١٩٩٢.

يعزو بعض الملاحظين توسع التسعينيات إلى الزيادة الضريبية التي فرضها الرئيس كلينتون عام ١٩٩٣ والتي رفعت معدلات الضرائب على الأسر الأكثر ثراءً. ربما تكون الإشادة في غير محلها، إلا أن الزيادة الضريبية لم تضر بكل تأكيد بالاقتصاد بل ربما تكون قد ساعدته.

مهلاً! كيف يمكن أن تفيد الزيادة الضريبية انتعاشاً؟ أليس من المفترض أن تخفف الزيادة الضريبية الانتعاش عن طريق تقليل الدخل الصافي؟

عادةً يحدث ذلك، إلا أنه في ظل مستويات العجز والدين العالية يؤمن بعض الاقتصاديين أن «المزاحمة» ومعدلات الفائدة العالية عرقلت نمو الاستثمار عندئذٍ. وتحدث المزاحمة عندما يجعل الاقتراض الحكومي من الأكثر صعوبة على القطاع الخاص الحصول على النقد. وترفع المنافسة الناتجة على مدخرات الدولة معدلات الفائدة أيضاً.

يتمثل منطق الزيادة الضريبية، التي حدثت عام ١٩٩٣ والتي دعمت التوسع، في أن الأسواق المالية نظرت إليها على أنها تبشر بالعجز المتناقص ومعدلات الفائدة الأقل. وفي الواقع انخفضت معدلات العجز والفائدة في الفترة بين منتصف التسعينيات وأواخرها، وارتفع الاستثمار سريعاً إلى مستويات قياسية. ومن الممكن جداً أن تكون الأسواق المالية ومجتمع الأعمال التجارية قد استجابوا بإيجابية للزيادة الضريبية، ومرةً أخرى إنها دون شك لم تُعَقِّق الانتعاش.

(٣) إذن من يجانبه الصواب في وجهة نظره عن السياسة المالية؟

هل أدى التخفيض الضريبي لعام ١٩٨١ إلى العجز الذي حدث في الثمانينيات والحاجة إلى زيادة الضرائب عامي ١٩٩٠ و١٩٩٣؟ وهل أدى التخفيض الضريبي لعام ١٩٨١ أيضًا إلى التوسع الذي حدث في الثمانينيات؟ وهل الزيادات الضريبية لعامي ١٩٩٠ و١٩٩٣ ساعدت في حدوث توسع التسعينيات؟

أعتقد أن الإجابة — مهما كان قدر أهميتها — عن الأسئلة الثلاثة كافة هي نعم، لكن: (أ) ليس لدي مصلحة شخصية. (ب) أعتقد أن العوامل الأخرى ساعدت في كلا الانتعاشين اللذين أصبحا بالفعل توسعًا واحدًا وطويل الأجل استمر قرابة ٢٠ عامًا. وكانت الفترة من عام ١٩٨٢ حتى عام ٢٠٠٠ ازدهارًا طويل الأجل قطعه ركود حدث عام ١٩٩١.

بقولي «عوامل أخرى» أعني الدورة الاقتصادية الطبيعية واتجاهات السكان طويلة الأجل، وربما تكون هذه هي أكثر العوامل أهمية على الإطلاق. بعد الطلب الراكد الذي حدث في السبعينيات كان الاقتصاد مستعدًا للتوسع في أي لحظة بفضل «الطلب المحتجز» Pent-up demand. وكان من الضروري أن تصبح زيادة أسعار البنزين في السبعينيات لثلاثة أضعاف جزءًا من الاقتصاد، وقد حدث هذا في السبعينيات — فترة النمو الطفيف — بيد أنه في الثمانينيات تحرر الطلب المحتجز. بالإضافة إلى ذلك، احتاج المولودون في فترة زيادة نسبة المواليد إلى العثور على وظائف وزواج وشراء شقق تملك ومنازل وأثاث وأجهزة منزلية، والبدء في شراء سيارات جديدة، وإنجاب الأطفال، والذهاب إلى عالم ديزني، والطلاق، والزواج مرة أخرى، وشراء أجهزة كمبيوتر وبرامج، والاشتراك في عضوية نوادٍ صحية، وزرع الشعر، والإسهام بصفة عامة في الإنتاج والاستهلاك. هذا هو ما فعلوه وربما يكون إلى حد بعيد أكبر عامل وراء الازدهار الذي استمر لمدة ٢٠ عامًا.

مع ذلك، لم تمنح أي دورة اقتصادية وأي ازدهار كان السكان هم القوة الدافعة له أياً من الحزبين السياسيين شرف النبوغ الاقتصادي. وفي الواقع يملك كل حزب أساسي نصيبه من الخطط الجيدة والسيئة للسياسة الاقتصادية. (إنني أقول «الأحزاب الأساسية» لأن الضريبة الموحدة، وفكرة حزب الأحرار المتعلقة بدفع الأموال للحكومة الفيدرالية للحصول فقط على خدمات الدفاع، ومعظم الأفكار الاقتصادية لحزب الخضر؛ جميعها أفكار بعيدة الاحتمال في الولايات المتحدة.) بالإضافة إلى

ذلك — كما ذكرت آنفاً — إن الدوائر السياسية النشطة مكان أفضل من غالبية الأماكن لمناقشة المشكلات الاقتصادية التي تواجه المجتمع الأمريكي بصورة كاملة حتى يُتوصل إلى حل لها.

من حسن حظنا جميعاً هناك أداة ذات طابع سياسي أقل حدة إلا أنها على الدرجة نفسها من الإفادة للحفاظ على مسار نموٍّ — للاقتصاد — طويل الأجل ويتسم بالتضخم المنخفض والبطالة المنخفضة. وهذه الأداة هي السياسة النقدية التي سنتناولها في الجزء الرابع.

(٤) النقاط الرئيسية

- تشير السياسة المالية إلى التغيرات في قرارات وأنشطة الحكومة الفيدرالية المتعلقة بالنفقات وفرض الضرائب، التي رمت إلى تحقيق أهداف اقتصادية بعينها. (تشير السياسة النقدية إلى السعي وراء تحقيق هذه الأهداف عن طريق تغيير معدلات الفائدة والمعرض النقدي).
- لكبح الضغط التضخمي والنمو الاقتصادي يمكن أن تزيد الحكومة الضرائب وتحافظ على معدل الإنفاق ثابتاً، أو تقلل الإنفاق وتحافظ على الضرائب ثابتة. ومن أجل دفع عجلة النمو وتقليل البطالة يمكن أن تقلل الحكومة الضرائب وتحافظ على الإنفاق ثابتاً، أو تزيد الإنفاق وتحافظ على الضرائب ثابتة.
- إن الأفراد الذين يعارضون العجز والدين الفيدرالي المرتفعين يعتقدون أنهما يشيران إلى الافتقار إلى النظام المالي، وأن الأموال المدفوعة في الفائدة يمكن أن تُنفق على نحو أفضل على أشياء أخرى، وأن الأجيال المستقبلية سوف تتحمل بغير عدل عبء مدفوعات الفائدة والدين.
- يعتقد الأفراد الذين يؤمنون بأن معدلات الدين والعجز المرتفعة لا تسبب مشكلات أنهما ليسا مؤشرين على حالة الاقتصاد. ويذكرون أننا ندفع الفائدة وأصل الدين لأنفسنا، وأن الأجيال المستقبلية سوف ترث الأصول الممولة مع الدين، وأن الإنفاق العجزى يساعد في الحفاظ على الاقتصاد متنامياً.
- يعتقد الاقتصاديون أن الأجيال المستقبلية تتحمل عبئاً غير عادل إن لم يصاحب الدين المنقول إليهم مستوى مماثل من رأس المال الإنتاجي.

- لكل حزب سياسي أفكار سياسة اقتصادية جيدة وسيئة، إلا أنه لا يريد أي من الحزبين إبلاغ أخبار سيئة إلى الناخبين الذين يفضلون عدم سماعها على أي حال.

الجزء الرابع

النقود والنظام المصرفي والسياسة النقدية

هناك مجال آخر للنشاط الاقتصادي الحكومي يوجد بمنأى عن الضرائب والإنفاق والعجز والدين. ويضم هذا المجال المعروض النقدي الخاص بالدولة ونظامها المصرفي. وبالمقارنة مع السياسة المالية وقراراتها المتعلقة بالضرائب والإنفاق، فإن مستوى معدلات الفائدة والمعرض النقدي يُعتبران موضوعين غير ذوي صلة وإلى حد ما غامضين.

مع ذلك فكلهما ليس غير ذي صلة في تأثيرهما على الاقتصاد. وفي الواقع تُعد السياسة النقدية بطريقة أو بأخرى أداة أكثر إفادة وفاعلية لتحقيق الهدف المتمثل في العمالة المرتفعة والتضخم المنخفض. ويمكن أن تغير مقاييس معينة خاصة بالسياسة النقدية معدل النمو، بل اتجاه الاقتصاد.

يغطي هذا الجزء من الكتاب السياسة النقدية ونظام الاحتياطي الفيدرالي — المؤسسة المسؤولة بصفة أساسية عن صياغة وتنفيذ هذه السياسة. وفي هذا الجزء ستوضح أسباب تحرك معدلات الفائدة والعلاقة بين النظام المصرفي والاقتصاد وآليات السياسة النقدية نفسها.



الفصل الرابع عشر

أشكال النقود

في هذا الفصل

- تعريفات النقود
- كيفية تعزيز النقود للاقتصاد
- معدلات الفائدة والائتمان

قليل إن أكثر ما يسبب الارتباك لأي اقتصادي في العالم هو ورقة نقدية قيمتها ١٠ دولارات ملقاة على الرصيف. فهو لا يعرف هل يلتقطها؟ أم يتركها ليجدها شخص آخر لديه ميل أعلى إلى الإنفاق؟ أم يحولها إلى عملة البيزو؟ في الواقع يُعد موضوع النقود أكثر تعقيدًا بكثير لأي اقتصادي مما هو عليه لأي رجل أعمال أو مستهلك أو دافع ضريبة. وهذا حسنٌ لأن النقود في أي اقتصاد حديث لها أشكال عديدة، بالإضافة إلى أنها تتصرف بأساليب تؤثر تأثيرًا شديدًا على النمو والعمالة والأسعار. وكلما فهم الاقتصاديون بصورة أفضل الأشكال التي تتخذها النقود والأساليب التي تتصرف بها كان فهمهم لاقتصادنا أفضل، والأمر نفسه ينطبق علينا.

يضع هذا الفصل النقود بأشكالها كافة تحت الميكروسكوب، فيعرّفها ويعرّف المعروض النقدي ويوضح كيف تمثل النقود قوام الحياة للاقتصاد، بالإضافة إلى أنه يشرح المعتقدات الأساسية للمذهب النقدي.

(١) ماهية النقود

عرفت في الفصل الأول أن كل النشاط الاقتصادي تقريبًا يحدث في صورة معاملات تُتبادل فيها السلع أو الخدمات مقابل النقود، ويعني عدم وجود نقود عدم إتمام

المعاملات. ويُعبر عن الأجور والأسعار والضرائب والإنفاق والعجز والفائض والدين جميعها بالنقود.

هذا هو ما نعنيه عندما نقول إن النقود وسيلة تبادل، إذ إنها تسهّل عمليات التبادل. والبديل عنها هو اقتصاد المقايضة الذي يتبادل فيه الأفراد السلع والخدمات مقابل الحصول على سلع وخدمات أخرى. وفي اقتصاد المقايضة يستغرق الأفراد وقتًا طويلاً في تسهيل عمليات التبادل لأن التبادل يمكن أن يحدث فقط عندما يملك كل طرف ما يريده الطرف الآخر.

تُعد المقايضة نظامًا عقيمًا للغاية لدرجة أن المجتمعات القديمة سريعًا ما اخترعت وسائل تبادل، واستُخدم الذهب والفضة والفرو والعديد من المواد الأخرى كنقود. ربما يكون للنقود قيمة حقيقية كما هي الحال مع الفرو الذي يمكن استخدامه في التدفئة، إلا أنه ليس من الضروري أن تكون له قيمة حقيقية على الإطلاق. ربما تمثل النقود أيضًا شيئًا له قيمة حقيقية مثل الذهب الذي يمكن استخدامه لصنع أدوات المائدة أو للماء تجاوبف الأسنان. وفي هذه الحالة يقال إن النقود — في شكل العملات الورقية — «مدعومة بالذهب» ويوصف الاقتصاد بأنه قائم على قاعدة الذهب Gold Standard.



توضيح اقتصادي

في دولة تعتمد العملة بها على قاعدة الذهب تمثل العملة قدرًا معينًا من الذهب المودع في خزانة الدولة. وفي العادة يمكن أن تُحول العملة إلى قدر محدد من الذهب، ويمكن أن يُحول الذهب إلى العملة. وعلى مدار عقود كان الدولار الأمريكي يساوي ١ من أوقية الذهب وكان سعر الذهب ٣٥ دولارًا لكل أوقية.

اعتمدت الولايات المتحدة على قاعدة الذهب على مدار جزء كبير من القرن السابق إلا أنها تخلت عنها في شهر أغسطس/آب عام ١٩٧١ عندما أنهى الرئيس نيكسون بصفة رسمية قابلية تحويل العملة الأمريكية إلى ذهب. إن إلغاء الصلة بين الدولار والذهب أعطى كلاً من الاقتصاد الأمريكي والنظام النقدي الدولي الذي سوف نتعرف عليه في الجزء الخامس مرونة أكبر بكثير.

في الوقت الحالي تُدعم الدولارات بـ«كامل الثقة والاعتماد» الخاصين بالحكومة الأمريكية، كما يُقال. وفي ظل سلطة فرض الضرائب على الأفراد والشركات والصادرات — من بين أشياء أخرى — في أكبر اقتصاد في العالم؛ هناك ثقة واعتماد كبيران يدعمان الدولار. مع ذلك يمكن ألا تُتبادل العملة مقابل الذهب بعد الآن، الأمر الذي يقدم لنا الطبيعة الفعلية للنقود التي تتمثل في أن لها قيمة لأن الناس يقبلونها مقابل الحصول على السلع والخدمات، وهم يقبلونها لأنهم يعرفون أنهم يستطيعون مبادلة السلع والخدمات بها.

إلى جانب وظيفة النقود كوسيلة تبادل فهي تعمل أيضًا بمنزلة وحدة لقياس القيمة — مقياس واحد لتقدير قيمة كل السلع والخدمات المختلفة، المنتجة والمباعة في نظام اقتصادي ما. وتُعد النقود أيضًا مخزن قيمة — وسيلة لجمع الثروة حتى يمكن استخدامها في وقت لاحق. وتؤدي الأسهم والسندات دورًا مشابهًا إذ يمكن تحويلهما سريعًا إلى نقود، إلا أن النقود لها قيمتها الفعلية باعتبارها أكثر أشكال الثروة توفرًا دون صعوبة.

(١-١) المعروض النقدي

يعرّف الاقتصاديون النقود — أو بالأحرى المعروض النقدي — تعريفات عديدة، ويشتمل المعروض النقدي على النقود إلى جانب الودائع المصرفية والأدوات المالية المتنوعة. وتشارك هذه الودائع والأدوات في صفة واحدة، وهي أنهما من الأصول السائلة، والأصل السائل هو الذي يمكن تحويله بسهولة إلى عملة.



توضيح اقتصادي

الأصول السائلة هي الأصول التي يمكن تحويلها بسهولة إلى نقود، وتشمل الأصول السائلة الأوراق المالية الحكومية قصيرة الأجل، ومجموعة مختلفة من الأصول المالية الأخرى. يُشار إلى الأصول السائلة أيضًا بمصطلح «أشباه النقود».

يُستخدَم مصطلح «الأصول السائلة» و«أشباه النقود» دائمًا بمعنى أصول قصيرة الأجل. على سبيل المثال يمكن الحصول على وديعة تحت الطلب في الحال تقريبًا، ومن ثم فإنها أكثر سيولة من شهادة إيداع لستة شهور.

يصنف الاقتصاديون المعروض النقدي وفقاً لسهولة الحصول عليه إلى أربع فئات هي:

ن-١ (M-1): النقد المتداول

ودائع تحت الطلب لدى البنك التجاري (الحسابات الجارية)
حسابات أوامر السحب القابلة للتداول NOW وحسابات التحويل
الآلي من المدخرات ATS
حوالات أسهم الاتحاد الائتماني التعاوني
ودائع تحت الطلب لدى بنك الادخار التعاوني
الشيكات السياحية

ن-٢ (M-2): جميع أصول فئة ن-١

اتفاقيات إعادة شراء ليلة واحدة تعقدها البنوك التجارية
الدولارات المودعة في المؤسسات المالية خارج الولايات المتحدة لمدة
ليلة واحدة
حسابات الادخار
الودائع لأجل (شهادات الإيداع) الأقل من ١٠٠٠٠٠٠ دولار
أسهم صناديق الاستثمار المشتركة لسوق المال

ن-٣ (M-3): جميع أصول ن-٢

الودائع لأجل الزائدة عن ١٠٠٠٠٠٠ دولار
اتفاقيات إعادة الشراء لأجل

L: أصول فئة ن-٣ جميعها إلى جانب أصول سائلة أخرى مثل:

أذون الخزنة
سندات الادخار
الأوراق التجارية
القبولات المصرفية
أرصدة المقيمين في الولايات المتحدة بالدولار في الخارج

ربما تكون بعض هذه المصطلحات غير شائعة، ولذا فإنني سوف أعرفها فيما يأتي:

- **اتفاقيات إعادة الشراء لليلة واحدة Overnight repurchase agreements (Repos):** هي قروض لليلة واحدة بين الشركات والبنوك. في هذا النوع من المعاملات تشتري شركة لديها فائض في النقد ورقة مالية من أحد البنوك في ظل اتفاقية تنص على أن البنك سوف يعيد شراءها اليوم التالي. تكون الورقة المالية عادة ورقة مالية حكومية، ويستفيد كل من البنك والشركة، إذ يتاح للبنك استغلال النقود وتحصل الشركة على عائد أكبر على أموالها مما ستحصل عليه في حساب جار.
- **اتفاقية إعادة الشراء لأجل Term repurchase agreement:** تشبه اتفاقيات إعادة الشراء لليلة واحدة إلا أنها ذات أجل أطول. على سبيل المثال، ربما يوافق البنك على شراء الورقة المالية مرة أخرى خلال ١٤ يومًا.
- **الدولارات المودعة في المؤسسات المالية خارج الولايات المتحدة - Euro-dollars:** هي دولارات في ودائع تحت الطلب توجد في بنوك خارج الولايات المتحدة (ليس في أوروبا فحسب).
- **أسهم صناديق الاستثمار المشتركة للسوق النقدية Money market mutual fund shares:** تمثل الأموال التي تستثمرها صناديق الاستثمار المشتركة في الأوراق المالية قصيرة الأجل، وهي عادة الأوراق الحكومية قصيرة الأجل. يجمع صندوق الاستثمار النقود من مستثمرين متعددين، ويستثمرها في نوع معين من الأوراق المالية، على سبيل المثال يستثمر في السندات صندوق السندات.
- **أذون الخزانة:** هي أوراق مالية حكومية أمريكية ذات أجل يبلغ عامًا أو أقل.
- **الأوراق التجارية Commercial papers:** تشمل التزامات (وبصفة أساسية ديون) قصيرة الأجل — من يومين إلى ٢٧٠ يومًا — خاصة بشركات وبنوك ضخمة ذات قدرة كبيرة على السداد. تُداول هذه الأوراق التجارية في الأسواق المالية وتتيح للمؤسسات الضخمة الحصول بسهولة على القروض قصيرة الأجل.

• **القبولات المصرفية Bankers' acceptances:** هي كمبيالات لأجل — شيكات مستحقة الدفع في وقت محدد في المستقبل — يقبلها البنك؛ أي يصدق عليها رسمياً لدفعها، والقبولات المصرفية تُستخدم لتمويل معاملات التصدير والاستيراد.

كان الاعتقاد السائد قبل عام ١٩٨٠ أن المعروض النقدي هو في الأساس ودائع عملات وودائع تحت الطلب، ومنذ ذلك الحين توسعت تعريفات النقود لتغطية أنواع جديدة من الأصول السائلة وحجم الأموال المتزايد في هذه الأصول. لا يزال هناك جدل حول تكوين المعروض النقدي، وقد وضع الاقتصاديون ١٠ تعريفات مختلفة على الأقل للمعروض النقدي. ويزيد انتشار الائتمان الاستهلاكي من هواجسهم، فكر — على سبيل المثال — في «السيولة» التي يمكن أن تعطيها بطاقة ائتمان ذات حد ائتماني مفتوح يبلغ ١٠٠٠٠ دولار لأي شخص.

(٢-١) الطلب على النقود

تُعد النقود وسيلة تبادل ومخزن قيمة، وهو الأمر الذي يشير إلى النوعين الرئيسيين للطلب على النقود: الطلب على النقود لأغراض المعاملات، والطلب على النقود بغرض الاحتفاظ بها كأصول.

يمثل الطلب على النقود لأغراض المعاملات المبالغ المالية التي يحتاجها الأفراد من أجل إدارة تعاملاتهم في الاقتصاد، ويتضمن هذا النوع الطلب على «مصرف الجيب» لتناول الغداء وشراء تذاكر السينما، بالإضافة إلى الطلب على النقود في الحسابات الجارية لدفع الفواتير.

يمثل الطلب على النقود بغرض الاحتفاظ بها كأصول المبالغ المالية التي يريد الأفراد في أي نظام اقتصادي الاحتفاظ بها كنقد، عادةً في حسابات مصرفية أو في صورة أشباه نقد، مثل الأسهم في صناديق استثمار الأسواق النقدية.

ينشأ الطلب على النقود بغرض الاحتفاظ بها كأصول بسبب الأفراد الذين يدخرون تحسباً لحدوث طوارئ غير متوقعة، والذين يفضلون الاحتفاظ بالنقود عن الاحتفاظ بالأسهم أو السندات. على سبيل المثال عندما يقول أحد المستثمرين إنه يستثمر ٤٠ في المائة من محفظته الاستثمارية في الأسهم و ٤٠ في المائة في السندات و ٢٠ في المائة في «النقد»، فإنه يقول إن ٢٠ في المائة من محفظته الاستثمارية

أشكال النقود

موجودة في صناديق استثمار السوق النقدية أو أذون الخزانة أو أصول مشابهة. يزيد الأفراد أرصدتهم النقدية عندما تكون البورصة غير مستقرة، وعندما تكون سوق الأسهم في صعود يضع معظم المستثمرين كل أموالهم في البورصة، بمعنى أنهم لا يحتفظون بأي نقد في محافظهم الاستثمارية. هناك ثلاث قوى أساسية تتحكم في الطلب على النقود: الأسعار والدخول ومعدلات الفائدة، كما يأتي:

- عندما ترتفع الأسعار تتكلف السلع والخدمات أموالاً أكثر، ويحتاج الناس إلى المزيد من النقود لشرائها، ومن ثم يزداد الطلب على النقود. وعندما تنخفض الأسعار يحتاج الناس إلى أموال أقل ويقل الطلب عليها.
- عندما ترتفع الدخل يزداد الاستهلاك وينفق الناس أموالاً أكثر، وهذا أيضاً يزيد الطلب على النقود، في حين أنه عندما تنخفض الدخل ينخفض الاستهلاك أيضاً ويقل الطلب على النقود.
- عندما ترتفع معدلات الفائدة يقل الطلب على النقود، ويرجع هذا إلى أن معدلات الفائدة المرتفعة تزيد التكلفة الاقتصادية للاحتفاظ بالنقود (في مقابل استثمارها)؛ أي أن منفعة الاحتفاظ بالنقود يُستغنى عنها، لذا يعرض الناس عن الاحتفاظ بالنقود، إلا أنهم عندما تنخفض معدلات الفائدة يميلون للاحتفاظ بها لأن التكلفة الاقتصادية لفعل ذلك تكون منخفضة. من ثم عندما تنخفض معدلات الفائدة يزداد الطلب على النقود.

لا شك أن جميعنا يعرف أنه لا حدود لطلب الناس على النقود، لكن الأمر ليس كذلك في حالة العرض. وهذا أحد أسباب استمرار انتقال ملكية النقود من شخص إلى آخر.

(٢) التداول: سرعة دوران النقود

عام ٢٠٠١ بلغت الفئة الأولى من المعروض النقدي ن-١ — النقود المستخدمة لشراء السلع والخدمات — قرابة ١,١ تريليون دولار، ويمثل هذا الاحتياطي النقدي؛ أي المبالغ المالية في الاقتصاد. لكننا جميعاً نعرف أن النقود موجودة من أجل تسهيل المعاملات، ونعرف كذلك أن المعاملات في الاقتصاد ينتج عنها إجمالي الناتج المحلي.

وإن كان هذا صحيحًا، إذن فما العلاقة بين الاحتياطي النقدي - ن- ١ - وإجمالي الناتج المحلي؟

يتدفق الاحتياطي النقدي بصفة مستمرة إلى الاقتصاد، ويُداول وتنتقل ملكيته من شخص إلى آخر في المعاملات بصورة متكررة حتى نهاية العام عندما تنتج هذه المعاملات جميعها إجمالي الناتج المحلي. وإذا كان إجمالي الناتج المحلي عام ٢٠٠١ قد بلغ ما يقرب من ١٠ تريليونات دولار وكان الاحتياطي النقدي قرابة ١,١ تريليون دولار، إذن ما عدد المرات التي انتقلت فيها ملكية الاحتياطي النقدي من شخص إلى آخر في المعاملات؟ بعبارة أخرى، كم عدد مرات دوران الاحتياطي النقدي؟ الإجابة هي تسع مرات لأن مبلغ ١٠ تريليونات دولار مقسومًا على مبلغ ١,١ تريليون دولار يساوي تسعة، وفي هذه الحالة يُعد الرقم تسعة ما يطلق عليه الاقتصاديون سرعة دوران النقود عام ٢٠٠١. وإذا صغنا العملية حسابيًا نقول:

$$\text{سرعة دوران النقود} = \text{إجمالي الناتج المحلي} \div \text{ن}$$

تتغير سرعة دوران النقود تدريجيًا مع الوقت بتغيرات معدلات الفائدة إلى جانب عوامل أخرى. على سبيل المثال إذا ارتفعت معدلات الفائدة فإن سرعة دوران النقود تزداد أيضًا لأن النقود تتدفق إلى الاستثمارات، وهذا يتيح تداول عرض نقد ن-١ أقل خلال الاقتصاد، ويكون من الضروري دوران مبلغ أصغر من المال بصورة أكثر تكرارًا من أجل إنتاج إجمالي الناتج المحلي نفسه. وفي حالة ارتفاع الدخل تزداد سرعة دوران النقود أيضًا لأن الطلب على النقود يزداد. وعندما يزداد الطلب على النقود يصبح من الضروري دوران الاحتياطي النقدي بصورة أكثر تكرارًا.



توضيح اقتصادي

سرعة دوران النقود هي متوسط عدد مرات انتقال ملكية الدولار من شخص إلى آخر في النظام الاقتصادي في فترة من الوقت، وتُحسب سرعة دوران النقود بقسمة إجمالي الناتج المحلي على المعروض النقدي المقاس وفقًا للفتة ن-١.

من معادلة سرعة دوران النقود يتضح أيضًا أنه في حالة زيادة سرعة دوران النقود وبقاء المعروض النقدي كما هو دون تغيير، فإن إجمالي الناتج المحلي سوف

يرتفع. لماذا؟ لأننا إذا أعدنا ترتيب معادلة سرعة دوران النقود لحلها للحصول على إجمالي الناتج المحلي نجد:

$$GDP = M \times V$$

هذا يعني أن إجمالي الناتج المحلي (GDP) يساوي المعروض النقدي (M بدلاً من M-1 للتبسيط) مضروباً في سرعة دوران النقود (التي يمثلها الرمز V).

لا بد أن يساوي إجمالي الناتج المحلي المعروض النقدي مضروباً في سرعة دوران النقود. لأن إجمالي الناتج المحلي بديهيًا هو مجموع كل المعاملات، والنقود التي تنتقل ملكيتها من شخص إلى آخر هي التي تسهل المعاملات. وفي الواقع إذا ما أسقطنا الأرقام الفعلية في المعادلة وقربنا النتائج إلى أقرب تريليون نحصل على:

$$10 \text{ تريليونات دولار} = 1,1 \text{ تريليون دولار} \times 9$$

تحمس الاقتصاديون على نحو بالغ لاكتشاف سرعة دوران النقود (ومن يلومهم على ذلك؟) واعتمدوا سريعاً على المفهوم لتأسيس المذهب النقدي.



توضيح اقتصادي

المذهب النقدي هو مدرسة اقتصادية تؤمن بأن الاستقرار والنمو الاقتصاديين يتحققان بصورة أفضل عن طريق التحكم في المعروض النقدي، ويؤمن أنصار المذهب النقدي أن سياسات البنك المركزي التي تؤثر على معدلات الفائدة وإتاحة الائتمان تُعد أفضل الأدوات لتنفيذ السياسة الاقتصادية.

(١-٢) معادلة التبادل

إجمالي الناتج المحلي — كما تعرفون — هو مجموع قيمة كل السلع والخدمات المنتجة والمستهلكة في اقتصاد، عادةً في عام واحد. وهذا يعني أن إجمالي الناتج المحلي يساوي سعر كافة السلع والخدمات المنتجة في الاقتصاد مضروباً في كمية السلع والخدمات المنتجة في الاقتصاد. وإذا صغنا هذا في معادلة نحصل على:

$$GDP = P \times Q$$

إذ يمثل P متوسط مستوى السعر ويمثل Q الكمية الكلية للسلع والخدمات.

من هذه المعادلة صاغ أنصار المذهب النقدي ما يُعرف بمعادلة التبادل أو المبادلة. تربط هذه المعادلة المعروض النقدي وسرعة دوران النقود بمستوى السعر وكمية السلع والخدمات. وإليك الآن معادلة التبادل:

$$M \times V = P \times Q$$

حيث يمثل M المعروض النقدي و V سرعة دوران النقود و P متوسط مستوى السعر و Q كمية السلع والخدمات.

يوضح الاقتصاديون أن معادلة التبادل فعلية بديهيًا. بعبارة أخرى تنص المعادلة على أن عدد مرات دوران المعروض النقدي لا بد أن يساوي إجمالي الناتج المحلي؛ لأن الاحتياطي النقدي لا بد أن تنتقل ملكيته من شخص إلى آخر عددًا معينًا من المرات من أجل إنتاج إجمالي الناتج المحلي. وتنص أيضًا على أن إجمالي الناتج المحلي لا بد أن يساوي سعر السلع والخدمات مضروبًا في كمية السلع والخدمات؛ لأن كمية السلع والخدمات المنتجة والمشتراة تقدر قيمتها بسعرها الإجمالي. بعبارة أخرى لا بد أن يساوي كل طرف من طرفي المعادلة إجمالي الناتج المحلي، وإن توصل كل منهما إلى العدد بطريق مختلف.

في ظل معادلة التبادل صاغ أنصار المذهب النقدي القدمات النظرية الكمية للنقود التي تنص على أن ما يحدد مستوى السعر هو المعروض النقدي. إذا ارتفع المعروض النقدي فسوف ترتفع الأسعار، وإذا ما انخفض المعروض النقدي فستتخف الأسعار.

تنشأ النظرية الكمية للنقود من إعادة ترتيب معادلة التبادل بحيث تحلها للحصول على سرعة دوران النقود.

$$V = \frac{P \times Q}{M}$$

أدت هذه المعادلة — سرعة دوران النقود تساوي السعر مضروبًا في الكمية، مقسومين على المعروض النقدي — إلى النظرية الكمية للنقود.
لماذا؟

لأنه إذا كان V و Q ثابتين وازداد المعروض النقدي فسترتفع الأسعار. وافترض أنصار المذهب النقدي القدمات أن V ثابت لأن السلوك الشخصي والمؤسسي يظل كما هو بصفة أساسية على مدار الوقت. وافترضوا أن Q ثابت لأن الاقتصاد يكون

عند مستوى إنتاج العمالة الكاملة عندما يحدث تضخم. ويرى الأنصار القداماء للمذهب النقدي أن العلاقة بين المعروض النقدي والأسعار علاقة طردية: إذا انخفض المعروض النقدي فستنخفض الأسعار، إلا أن التضخم — أي ارتفاع الأسعار — عادةً يكون الاهتمام الرئيسي لأنصار المذهب النقدي كلهم.

(٢-٢) المذهب النقدي الحديث

وضع النظرية الكمية للنقود الاقتصادي الأمريكي إيرفينج فيشر Irving Fisher (١٨٦٧-١٩٤٧) في بداية العقد الأول من القرن العشرين. وتعرف الاقتصاديون فيما بعد — خاصةً اقتصادي أمريكي آخر يدعى ميلتون فريدمان — على مشكلتين في النظرية الكمية للنقود؛ أولاهما: أن سرعة دوران النقود لا تظل ثابتة، والأخرى: أن الاقتصاد لا يكون دائمًا عند مستوى العمالة الكاملة في حالة حدوث تضخم.



تنبيه اقتصادي

وُلد ميلتون فريدمان — الذي من المحتمل أن يكون أفضل اقتصادي مارس معروف في الولايات المتحدة — في بروكلين عام ١٩١٢، ونشأ في نيويورك. أدت أفكاره إلى نشأة ما يُطلق عليه «مدرسة شيكاغو للاقتصاد»، التي تميزت بالتركيز على الرياضيات وعلى المذهب النقدي دون شك.

تمركز تفكير فريدمان حول دور الدخل والاستهلاك من جانب، والنقود والنظام المصرفي من جانب آخر. ورأى فريدمان أن هذه العوامل أكثر أهمية بكثير للاقتصاد من دور الحكومة، وأن الأسواق تؤدي أفضل أداء لها عندما تُحرر من قيود اللوائح. من ثم أصبح معروفًا باعتباره مناهضًا للمذهب الكينزي، وأحد أنصار المذهب النقدي أيضًا. شرحت كتبه — مثل الرأسمالية والحرية Capitalism and Freedom وحرية الاختيار Free to Choose — أفكاره، وكانت بمنزلة أوراق اعتماد مناهضة للتغيير.

مع أن فريدمان عمل في وزارة الخزانة الأمريكية من عام ١٩٤١ حتى عام ١٩٤٣، فإنه قضى حياته العملية في التدريس والبحث والكتابة عن الاقتصاد في جامعة شيكاغو. حاز جائزة نوبل في الاقتصاد عام ١٩٧٦، وتقاعد عن التدريس عام ١٩٧٧، ومنذ ذلك الحين ظل بمعهد هوفر في جامعة ستانفورد.

مع ذلك عندما حدث أنصار المذهب النقدي الأكثر معاصرةً النظرية الكمية للنقود، توصلوا إلى النتيجة الأساسية نفسها التي توصل إليها إيرفينج فيشر، وهي

أن التغيرات في المعروض النقدي هي العامل الأهم في تحديد مستوى إجمالي الناتج المحلي. وهذا هو المعتقد الرئيسي لأنصار المذهب النقدي، بالإضافة إلى أنهم يؤمنون بأن الاحتياطي الفيدرالي يجب إلى حد ما أن يقصر أنشطته على السماح بالنمو البطيء والثابت في المعروض النقدي. (تعترف النظرية المستحدثة بأن سرعة دوران النقود تتغير تدريجياً، وأن مستويات الأسعار يمكن أن تتغير حتى بدون عمالة كاملة.)

بصفة عامة، لا يؤمن أنصار المذهب النقدي باستخدام السياسة النقدية في محاولة تغيير مسار الاقتصاد. ويُعتبر معظم أنصار المذهب النقدي محافظين اقتصاديين يعتقدون أن القطاع الخاص سوق يضمن نمواً اقتصادياً ثابتاً، وأن هذا النمو يجب أن يكون متوافقاً مع نمو ثابت غير تضخمي في المعروض النقدي. يعتقد بعض أنصار المذهب النقدي أن جهود الاحتياطي الفيدرالي والحكومة التي ترمي إلى تحسين أوضاع الاقتصاد بصفة عامة تضر أكثر مما تفيد. ويعتقد البعض أن الاحتياطي الفيدرالي أشعل فتيل الكساد الأعظم أو جعله أسوأ. ويعتقد أنصار المذهب النقدي كافة أن المعروض النقدي وسرعة دوران النقود ومعدلات الفائدة تستخدم أكثر التأثيرات أهميةً على النمو الاقتصادي والأسعار استخداماً فعالاً.

لقد وجد كل من أنصار المذهب النقدي والمذهب الكينزي أنفسهم يعارض بعضهم بعضاً؛ إذ يؤمن أنصار المذهب الكينزي أن التغيرات في الضرائب والإنفاق التي تجريها الحكومة الفيدرالية هي الأداة المفضلة لجعل الاقتصاد مستقرًا خلال التقلبات الدورية، ولضمان اقتصاد ثابت وعمالة مرتفعة وتضخم منخفض. ويؤمن أنصار المذهب النقدي أن المعروض النقدي له تأثير أكبر — أو من المحتمل تأثير أكثر إيجابية على الأقل — على الاقتصاد من الضرائب والإنفاق الحكومي، الأمر الذي يريدون الحفاظ عليه بصفة عامة في أدنى المستويات.

مع ذلك فإن معظم الاقتصاديين في الوقت الحالي يؤمنون بتوظيف أكثر التكتيكات الخاصة بالسياسة المالية والنقدية إفادةً في موقف معين. ولا يعني هذا أن النظم الصارمة للمدرستين النقدية والكينزية — وكذلك المدارس الغريبة فعلياً — لا يمكن التوصل إليها، بل إن الاقتصاديين اليوم — ما عدا هؤلاء المقيدون بالأيديولوجية أو المسؤولين الماليين السياسيين — يضعون في اعتبارهم كل أداة تحت تصرفهم عندما يواجهون قضايا اقتصادية معقدة.

(٣) علام سنتعرف بعد ذلك؟

على الرغم من رغبة أنصار المذهب النقدي الحازمين في أن يجري الاحتياطي الفيدرالي تعديلات طفيفة محدودة، فإن السياسة النقدية النشطة أصبحت أداة مهمة لإدارة الاقتصاد. وكان هذا صحيحًا بصفة خاصة خلال حكم (ربما تكون هذه هي الكلمة المناسبة) آلان جرينسبان رئيس مجلس الاحتياطي الفيدرالي.

في ظل فهم المعروض النقدي وسرعة دوران النقود وعلاقتها بإجمالي الناتج المحلي، نكون مستعدين الآن لنعرف كيف تعمل السياسة النقدية. وسوف يعرض لنا الفصل السادس عشر كيف يحدث ذلك، لكنّ الفصل الخامس عشر سوف يصحبك أولاً إلى الاحتياطي الفيدرالي والنظام المصرفي الذي يُعد الوسيلة الأساسية التي تُنفذ من خلالها السياسة النقدية.

(٤) النقاط الرئيسية

- الشرط الأساسي في النقود هو أن يقبلها الجميع في المعاملات في أي اقتصاد.
- يشمل الطلب على النقود الطلب عليها لأغراض المعاملات، والطلب عليها بغرض الاحتفاظ بها كأصول. إن ما يحرك الطلب على النقود بصفة أساسية هو مستويات الأسعار والدخل ومعدلات الفائدة. يزداد الطلب على النقود عندما ترتفع الأسعار أو تزيد الدخل، إلا أنه ينخفض عندما ترتفع معدلات الفائدة.
- يعرف الاقتصاديون المعروض النقدي بطرق مختلفة. وتشمل الفئة ن-١ — المقياس الأكثر شيوعًا — العملة، والودائع تحت الطلب، وحالات أوامر السحب القابلة للتداول، وحسابات التحويل الآلي من المدخرات، ومسودات الاشتراك في الاتحاد الائتماني التعاوني، والشيكات السياحية.
- سرعة دوران النقود هي عدد مرات انتقال ملكية المعروض النقدي من شخص إلى آخر، أو دورانها في اقتصاد ما في عام واحد، وتُحسب عن طريق قسمة إجمالي الناتج المحلي على المعروض النقدي.
- يعتقد أنصار المذهب النقدي أن التغيرات في المعروض النقدي هي العامل الأكثر أهمية المحدد لمستوى إجمالي الناتج المحلي، وأن الاحتياطي الفيدرالي يجب أن يسمح بحدوث نمو ثابت غير تضخمي في المعروض النقدي.

الفصل الخامس عشر

بنك البنوك: الاحتياطي الفيدرالي والنظام المصرفي

في هذا الفصل

- وظيفة الاحتياطي الفيدرالي
- وحدات التشغيل الأساسية في الاحتياطي الفيدرالي
- كيف يؤثر الاحتياطي الفيدرالي على المعروض النقدي
- كيف يعمل الاحتياطي الفيدرالي مع النظام المصرفي

من المحتمل أن تكون قد سمعت عن النظام الاحتياطي الفيدرالي قبل قراءة هذا الكتاب، وأغلب الظن أنك قد سمعت عن آلان جرينسبان، الرئيس السابق لمجلس الاحتياطي الفيدرالي. وبصفة منتظمة ترد في أخبار المال والأعمال البيانات الرسمية لرئيس مجلس الاحتياطي الفيدرالي، وكذا آراؤه المقتضبة، إلى جانب تحركات السياسة النقدية للاحتياطي الفيدرالي.

يُعد الاحتياطي الفيدرالي بالغ الأهمية للاقتصاد إلى درجة أن هناك قطاعًا كاملاً من «مراقبي الاحتياطي الفيدرالي» داخل مجتمع المال والأعمال. يتابع هؤلاء المراقبون تحركات الاحتياطي الفيدرالي، ويحاولون سبر أغوار فكر رئيس مجلس الاحتياطي الفيدرالي، والتوصل إلى توقعات لمعدلات الفائدة ومقاييس المعروض النقدي (ن^١، ن^٢ ... إلخ) ونمو الاقتصاد.

يأخذك هذا الفصل في جولة إلى النظام الاحتياطي الفيدرالي ويعرض لك ماهيته وكيف يعمل، ولماذا يُعد شديد الأهمية.

(١) مصرف لجميع الأغراض

يُعد النظام الاحتياطي الفيدرالي البنك المركزي للولايات المتحدة، إذ يراقب الاحتياطي الفيدرالي النظام المصرفي التجاري وينظمه، ويضع السياسة النقدية وينفذها. ويتمثل هدفه في أن يظل الاقتصاد على مسار النمو الثابت في ظل معدل تضخم منخفض وبطالة منخفضة.

أنشأ الكونجرس الاحتياطي الفيدرالي عندما أقر عام ١٩١٣ قانون الاحتياطي الفيدرالي، وجعل هذا البنك المركزي للولايات المتحدة المقرض الأخير للبنوك التي تحتاج إلى سيولة لا تتوفر في أي مكان آخر. كان الهدف من تأسيس الاحتياطي الفيدرالي دعم قوة النظام المصرفي وثقة الشعب في النظام، وحتى ذلك الوقت كانت هناك مشكلات مالية متكررة في النظام المصرفي الأمريكي، خاصة موجة إفلاس البنوك بعد زعر عام ١٩٠٧.

بمرور الوقت اتسع نطاق دور الاحتياطي الفيدرالي، وأصبح لديه الآن أربع مسؤوليات أساسية:

- وضع السياسة النقدية للدولة وتنفيذها.
- الإشراف على المؤسسات المصرفية، وتنظيمها، وحماية حقوق المستهلكين المستخدمين للائتمان.
- الحفاظ على استقرار النظام المالي.
- توفير خدمات مالية معينة للحكومة الأمريكية والشعب والمؤسسات المالية ومؤسسات الحكومات الأجنبية.

لاحقًا في هذا الفصل، سوف أناقش كيف يقوم الاحتياطي الفيدرالي بهذه المسؤوليات. لنلق أولاً نظرة على هيكل المؤسسة.

(١-١) هيكل الاحتياطي الفيدرالي

يتكون الاحتياطي الفيدرالي من مجلس محافظين مكون من سبعة أعضاء مقره واشنطن العاصمة، كما يشمل ١٢ بنكاً احتياطياً إقليمياً تقع مقارها في مدن أمريكية مختلفة.

يُعين رئيس الولايات المتحدة أعضاء مجلس المحافظين، ويوافق عليهم مجلس الشيوخ، وتبلغ مدة خدمة كل محافظ ١٤ عامًا. يقيم كل عضو في مقاطعة فيدرالية مختلفة، وهذه المقاطعات هي المناطق التي تراقبها بنوك الاحتياطي الفيدرالي الاثنا عشر.

يختار الرئيس عضوين من هؤلاء الأعضاء السبعة — بموافقة مجلس الشيوخ — ليكون أحدهما رئيس مجلس المحافظين والآخر نائبه، وهما بذلك رئيس مجلس الاحتياطي الفيدرالي ونائبه.

واقع اقتصادي

عين الرئيس ريجان عام ١٩٨٧ الرئيس الحالي لمجلس الاحتياطي الفيدرالي آلان جرينسبان، ثم أعاد تعيينه كل رئيس تال منذ ذلك الحين كل أربع سنوات، وتنتهي فترة رئاسته الحالية عام ٢٠٠٤. ولد السيد جرينسبان في نيويورك سيتي عام ١٩٢٦، وأسس قبل تعيينه شركة الاستشارات الاقتصادية «تاوونزند وجرينسبان وشركاؤهما» Townsend-Greenspan & Co. عمل جرينسبان أيضًا رئيسًا لمجلس المستشارين الاقتصاديين في عهد الرئيس جيرالد فورد.

حصل السيد جرينسبان على بكالوريوس في الاقتصاد (مع مرتبة الشرف الأولى) عام ١٩٤٨، وعلى الماجستير في الاقتصاد عام ١٩٥٠، ثم الدكتوراه في الاقتصاد عام ١٩٧٧ (وقد مُنحها دون أن يكتب الرسالة)، وحصل على الشهادات جميعها من جامعة نيويورك. وآلان جرينسبان — بالإضافة إلى ذلك — لاعب تنس شديد الحماسة، وأحد الأعضاء البارزين على الصعيد الاجتماعي في واشنطن، وقيل إنه يكتب أحاديثه في حوض الاستحمام. كثيرًا ما وُصف آلان جرينسبان بأنه ثاني أكثر الأشخاص تأثيرًا في واشنطن.

المسؤولية الأساسية لمجلس الحكام هي وضع السياسة النقدية، ويمثل أعضاء المجلس السبعة الأغلبية بين اثني عشر عضوًا للجنة الفيدرالية للسوق المفتوحة Federal Open Market Committee (FOMC). تتخذ هذه اللجنة القرارات الأساسية التي تؤثر في معدلات الفائدة وإتاحة الائتمان في الولايات المتحدة. (ستعرف المزيد عن اللجنة الفيدرالية للسوق المفتوحة في هذا الفصل).

ينظم المجلس أيضًا البنوك الأعضاء في النظام الاحتياطي الفيدرالي والشركات المصرفية القابضة Bank holding companies والبنوك الدولية في الولايات المتحدة

ويشرف عليها. ومن بين البنوك التجارية في الدولة التي يبلغ عددها على نحو تقريبي ٨٢٠٠ بنك، يُعد ما يقرب من ٣٤٠٠ بنك أعضاء في النظام الاحتياطي الفيدرالي. إن البنوك التي تمنحها الحكومة الفيدرالية الامتياز — والتي يُطلق عليها البنوك القومية — لا بد أن تنتمي إلى النظام، وربما تختار البنوك التي تمنحها الامتياز حكومات الولايات الانتماء إلى النظام واستخدام خدمات الاحتياطي الفيدرالي. ومع أن البنوك الأعضاء يبلغ عددها أقل من نصف البنوك الموجودة في الدولة، فإنها تتحكم في ثلاثة أرباع الودائع المصرفية للدولة.



توضيح اقتصادي

الشركات المصرفية القابضة هي شركات أُسست لامتلاك بنوك إلى جانب مؤسسات مالية أخرى، مثل شركات التمويل وشركات التأمين.

للمجلس دور أساسي في الحفاظ على كفاءة أنظمة الدفع بين البنوك في الدولة، وتتضمن هذه الأنظمة نظام فيدواير Fedwire، وغرفة المقاصة الإلكترونية Automated Clearinghouse (ACH) التابعة للاحتياطي الفيدرالي. يقدم نظام فيدواير الخدمات الإلكترونية لدفع ونقل الأموال، وهذا يمكّن البنوك من نقل النقود وتسوية الحسابات فيما بينها، وتسوية حسابات عملائها. وتعالج غرفة المقاصة الإلكترونية أيضاً تحويلات الأموال الإلكترونية، وهو الإجراء الذي يمكّن البنوك من تبادل الشيكات وتسوية الحسابات.

في النهاية وضع مجلس الحكام — الذي يجتمع أعضاؤه مراتٍ عديدة أسبوعياً — ضوابط تحكم الائتمان الاستهلاكي، مثل قانون حقائق وشروط التسليف Truth in Lending Law، وقانون تساوي فرص الائتمان Equal Opportunity Credit Act.

(٢-١) بنوك الاحتياطي الفيدرالي

تُعد بنوك الاحتياطي الفيدرالي الاثنا عشر أدوات التشغيل الخاصة بالنظام الاحتياطي الفيدرالي، وهذه البنوك هي «بنوك للبنوك» أسسها النظام الاحتياطي الفيدرالي ويتولى إدارتها. تقع مقار هذه البنوك في بوسطن ونيويورك وفيلادلفيا وكليفلاند

وريتشموند وأتلانتا وشيكاغو وسانت لويس ومينيابوليس وكنساس سيتي ودالاس وسان فرانسيسكو، ويقع مزيد من المقاطعات والبنوك الفيدرالية في شرق الميسيسيبي تبعًا لتوزيع السكان عندما أنشئ النظام.

تؤثر بنوك الاحتياطي الفيدرالي على تدفق النقود والائتمان في الاقتصاد الأمريكي، وتحتفظ هذه البنوك بالاحتياطيات النقدية الخاصة بمؤسسات الإيداع، وتقدم قروضًا لها، بالإضافة إلى أنها تنقل العملة داخل وخارج التداول، وتجمع ملايين الشيكات يوميًا وتتعامل معها. وتقدم حسابات جارية لوزارة الخزانة الأمريكية وتصدر أوراقًا مالية حكومية وتعيد شراءها، وتقدم خدماتٍ أخرى إلى البنوك.

انظر إلى بنوك الاحتياطي الفيدرالي على أنها اثنا عشر مركز تشغيل للاحتياطي الفيدرالي يعمل يوميًا، وكل مركز من هذه المراكز يخدم مقاطعته والعديد من الوكالات الحكومية. تدير البنوك خدمات معالجة الشيكات إلى جانب غرف المقاصة الإلكترونية — وهي خدمات قائمة على استخدام الكمبيوتر للتبادل الإلكتروني للمدفوعات بين البنوك — التي تشكل نظام المقاصة الإلكترونية. علاوةً على ذلك تعمل البنوك عبر فروع الاحتياطي الفيدرالي التي يبلغ إجمالي عددها ٢٥ فرعًا.

واقع اقتصادي

كما تعرف على الأرجح، إن القليل جدًا من النقود — كما هي الحال في العملة — تنتقل بالفعل من بنك إلى آخر، والغالبية العظمى من المعاملات المصرفية تحدث باستخدام الشيكات وقيود مسك الدفاتر الإلكترونية. وهذا على الأرجح هو أسلوب حدوث صفقاتك المالية الشخصية.

يشرف على كل بنك احتياطي فيدرالي مجلس إدارة مكون من تسعة مديرين، يراجعون الشؤون المالية لبنكهم ويشرفون على عمليات التدقيق الداخلي ويتوصلون إلى وجهة نظر مستقلة مقصورة على بنكهم ومتعلقة بالنظام الاحتياطي الفيدرالي. يعين المديرون أيضًا رئيس مجلس بنك الاحتياطي بموجب تصديق مجلس الحكام عليه.

(٣-١) اللجنة الفيدرالية للسوق المفتوحة

إن اللجنة الفيدرالية للسوق المفتوحة هي الهيئة الأساسية الصانعة للسياسة في النظام الاحتياطي الفيدرالي، وهي التي تتخذ القرارات الأساسية المتعلقة بعمليات السوق

المفتوحة الخاصة بالاحتياطي الفيدرالي، ومن هنا جاء اسم اللجنة. وتتمثل عمليات السوق المفتوحة في مشتريات ومبيعات الأوراق المالية الخاصة بالوكالة الفيدرالية والحكومة. وسوف أصف في هذا الفصل كيف تؤثر هذه المشتريات والمبيعات على المعروض النقدي، إلا أنها تُعتبر مهمة في تنفيذ السياسة النقدية.

للجنة الفيدرالية للسوق المفتوحة ١٢ عضوًا، هم الأعضاء السبعة لمجلس الحكام والرؤساء الخمسة للبنك الاحتياطي. ودائمًا ما يكون رئيس مجلس بنك الاحتياطي الفيدرالي لنيويورك أحد أعضاء اللجنة الفيدرالية للسوق المفتوحة، والمقاعد الأربعة الأخرى في اللجنة يشغلها بالتناوب رؤساء بنوك الاحتياطي الفيدرالي الأخرى الذين يقومون بالخدمة في فترة تبلغ العام الواحد.

قانونيًا لا بد أن تجتمع اللجنة على الأقل أربع مرات سنويًا في واشنطن، ومنذ عام ١٩٨٠ اجتمعت ثمان مرات سنويًا، أو كل من خمس إلى ثمانية أسبوع. وفي كل اجتماع يدلي الأعضاء بأصواتهم بخصوص السياسة النقدية المفترض تنفيذها إلى حين الاجتماع التالي. وعلى الأقل مرتين سنويًا تصوت اللجنة أيضًا على هدف سياستها طويل الأمد المتعلق بنمو المعروض النقدي.

تراقب اللجان المالية ولجان العمل نتائج هذه الاجتماعات على نحو دقيق. وعندما تسمع عبارة «قلل الاحتياطي الفيدرالي معدل فائدة أموال الاحتياطي أمس»، أو «رفع الاحتياطي الفيدرالي سعر الخصم» — سأشرح هذين المعدلين بعد قليل — فإن هذا القرار كان نتيجة اجتماع اللجنة الفيدرالية للسوق المفتوحة. وبالطبع، يمكن أن يختار الاحتياطي الفيدرالي ألا يغير هذه المعدلات؛ وهي خطوة تحمل مغزاها.

(٢) خلفية عن الأعمال المصرفية

جعل النظام المصرفي من الممكن للاحتياطي الفيدرالي تغيير المعروض النقدي، لذا قبل أن ننظر إلى كيفية تنفيذ الاحتياطي الفيدرالي للسياسة النقدية فإن هناك حاجة إلى معرفة بعض أساسيات النظام المصرفي.

تمارس البنوك في الولايات المتحدة — شأنها شأن البنوك في كل مكان — ما يُعرف بصيرفة الاحتياطي الجزئي. نشأت صيرفة الاحتياطي الجزئي عندما أدرك المصرفيون الأوائل أن نسبة صغيرة فقط من الودائع سوف تُسحب يوميًا. على سبيل المثال، إذا بلغت الودائع الإجمالية للبنك ١٠ ملايين دولار فسوف يكون ما يروونه مسحوبًا في يوم ما هو مليون دولار على الأكثر.

وهذا سوف يترك للبنك مبلغًا متاحًا قدره ٩ ملايين دولار لإقراضه إلى المقترضين. (تقبل جميع البنوك الودائع وتقرضها لهم بمعدل فائدة أعلى.) يعرف المودعون أن أموالهم تُقرض وهم موافقون على ذلك وعلى أي حال فهم يقتضون النقود عندما يحتاجونها.

تتمثل الاحتياطيات الإلزامية في الأموال — في صورة نقد أو أصول سائلة أخرى — التي لا بد أن يحتفظ بها البنك، قانونيًا، في خزائنه أو في ودائع مع أقرب بنك احتياطي فيدرالي. ويتمثل الاحتياطي الإلزامي في النسبة المئوية للودائع تحت الطلب الخاصة بالبنك وأحيانًا الودائع لأجل (أي شهادات الإيداع). وفي الوقت الحالي يبلغ الاحتياطي الإلزامي ١٠ في المائة من الودائع تحت الطلب.

إذا رفع الاحتياطي الفيدرالي الاحتياطي الإلزامي فسيقل عرض الأموال القابلة للإقراض ويبطئ نمو المعروض النقدي. لماذا؟ لأن الأموال في الخزائن أو في الودائع مع أحد بنوك الاحتياطي الفيدرالي لا يمكن إقراضها. بالإضافة إلى ذلك، إذا قل عرض الأموال القابلة للإقراض، فسوف يزداد سعرها؛ معدل الفائدة. ويُطلق على هذا سياسة نقدية متشددة وتُستخدم لإبطاء الاقتصاد ومنع حدوث تضخم.



تنبيه اقتصادي

تشير كلمة «احتياطي» في النظام الاحتياطي الفيدرالي إلى حقيقة أن البنوك الأمريكية مطلوب منها قانونيًا الاحتفاظ بالأموال — التي يُطلق عليها الاحتياطيات — في صورة نقد أو أصول سائلة، سواء أكان ذلك في خزائن البنك الخاصة أو في ودائع مع أقرب بنك احتياطي فيدرالي.

إن الأموال التي تمتلكها البنوك في ودائع مع الاحتياطي الفيدرالي أو في خزائنها الخاصة، والتي تزيد عن قدر الاحتياطي الإلزامي، يُطلق عليها احتياطيات فائضة، وللبنوك حرية إقراض الاحتياطيات الفائضة بعضها إلى بعض وإلى عملائها.

على العكس من ذلك، إذا قلل الاحتياطي الفيدرالي الاحتياطي الإلزامي فإن البنوك يكون لديها المزيد من الأموال لإقراضها. ويزيد الاحتياطي الإلزامي الأقل عرض الأموال القابلة للإقراض ويسرع نمو المعروض النقدي. ويرجع ذلك إلى أن الاضطرار إلى الاحتفاظ بنقود أقل في الخزائن أو في البنك الاحتياطي الفيدرالي يعني

المزيد من الأموال المتاحة للبنوك لإقراضها. في حالة زيادة عرض الأموال القابلة للإقراض، تقل معدلات الفائدة ويزداد الطلب على القروض. ويُطلق على هذا سياسة نقدية سلسة أو سهلة، وتُستخدم لإسراع نمو الاقتصاد ومنع حدوث بطالة.

(٣) التحركات النقدية

نادرًا ما يغير الاحتياطي الفيدرالي الاحتياطي الإلزامي، إلا أن هذه الأداة واحدة من الأدوات الثلاثة التي يمكن أن يستخدمها من أجل تنفيذ السياسة النقدية. تؤثر كل أدوات السياسة النقدية الثلاثة على مستوى الاحتياطيات في النظام المصرفي إلى جانب عرض الأموال القابلة للإقراض. وسوف ننظر إلى عملية خلق النقود في هذا الفصل، وبداية لتتعرف جيدًا على الأدوات الرئيسية للاحتياطي الفيدرالي المتعلقة بالسياسة النقدية:

- عمليات السوق المفتوحة
- التغيرات في سعر الخصم
- التغيرات في الاحتياطيات الإلزامية

سنتعرف على هذه الأدوات واحدة تلو الأخرى، لكن لدي تحذير في البداية: مع أن الكتاب يستخدمون عبارة «التحكم في المعروض النقدي»، فإن الاحتياطي الفيدرالي لا «يتحكم» بالفعل في المعروض النقدي، فضلًا عن الاقتصاد، وإنما باستخدام هذه الأدوات يؤثر الاحتياطي الفيدرالي على الطلب على الأموال التي لا بد أن تكون لدى البنوك في ودائع في بنوك الاحتياطي الفيدرالي وعرضها (أي قدر الاحتياطيات المطلوبة). وهذا يؤثر بدوره على معدل فائدة أموال الاحتياطي الفيدرالي الذي يؤثر بدوره أيضًا على معدلات الفائدة الأخرى وإتاحة الأموال والائتمان وأخيرًا الاقتصاد. يستخدم الاحتياطي الفيدرالي أيضًا هذه الأدوات من أجل التأثير على قدر الاحتياطيات الفائضة — أي قدر الأموال القابلة للإقراض — في النظام المصرفي.

يؤثر الاحتياطي الفيدرالي على — لكنه لا يحدد — معدل فائدة أموال الاحتياطي الفيدرالي. (وسوف نرى كيف يحدث ذلك بعد قليل.) وهذا هو السبب وراء أن أي تقرير إخباري دقيق سوف يذكر أن «الاحتياطي الفيدرالي يستهدف معدل فائدة خاص بأموال الاحتياطي الفيدرالي يبلغ ٣ في المائة» أو ما شابه. يستهدف الاحتياطي الفيدرالي معدل فائدة أموال الاحتياطي الفيدرالي إلا أنه لا يحدده.



تنبيه اقتصادي

إن الأموال الفيدرالية هي أموال أودعتها البنوك التجارية في بنوك الاحتياطي الفيدرالي، وتشمل هذه الأموال الاحتياطيات المطلوبة وأي أموال بخلاف المبلغ المطلوب. والاحتياطيات المطلوبة هي مبالغ مالية — معبر عنها كنسبة مئوية من ودائع الحسابات الجارية — لا بد أن يحتفظ بها أي بنك في خزائنه وفي ودائع مع الاحتياطي الفيدرالي.

يمكن أن تقرض البنوك الاحتياطيات الفائضة بعضها بعضاً لليلة واحدة — بمعدل فائدة أموال الاحتياطي الفيدرالي — من أجل تحقيق الاحتياطيات الإلزامية الخاصة بها. ومعدل فائدة أموال الاحتياطي الفيدرالي هو معدل فائدة تتطلبه البنوك على هذه القروض، ويحدد السوق — لا الاحتياطي الفيدرالي — معدل الفائدة يومياً، وهذا يجعله أكثر مؤشرات اتجاه معدلات الفائدة حساسية.

(١-٣) عمليات السوق المفتوحة

عمليات السوق المفتوحة هي عمليات شراء وبيع الاحتياطي الفيدرالي للأوراق المالية الحكومية الأمريكية من المؤسسات المالية وإليها. وتعتمد قرارات شراء أو بيع الأوراق المالية في السوق المفتوحة على تعليمات رسمية من اللجنة الفيدرالية للسوق المفتوحة. وتشير التعليمات الرسمية إلى منهج التعامل مع السياسة النقدية التي تريد اللجنة الفيدرالية للسوق المفتوحة اتباعها.

تمكّن عمليات السوق المفتوحة الاحتياطي الفيدرالي من زيادة أو تقليل عرض الاحتياطيات في النظام المصرفي.

تقلل مبيعات الأوراق المالية من جهة الاحتياطي الفيدرالي عرض الاحتياطيات الفائضة، وتنتقل الأموال من البنوك إلى الاحتياطي الفيدرالي عندما تدفع البنوك مقابل الحصول على الأوراق المالية. تحصل البنوك على الأوراق المالية ويحصل الاحتياطي الفيدرالي على الأموال، وهذا يستبعد النقود من النظام المصرفي. إن تقليل عرض الاحتياطيات الفائضة يقلل عرض النقود المتاحة للبنوك لإقراض بعضها بعضاً من أجل تحقيق الاحتياطيات الإلزامية الخاصة بها. وهذا يزيد معدل فائدة أموال الاحتياطي الفيدرالي ويبطئ نمو المعروض النقدي.

تزيد مشتريات الأوراق المالية من قبل الاحتياطي الفيدرالي عرض الاحتياطيات الفائضة، وتنتقل النقود من الاحتياطي الفيدرالي إلى البنوك عندما يدفع الاحتياطي

الفيدرالي مقابل الحصول على الأوراق المالية. تحصل البنوك على النقود ويحصل الاحتياطي الفيدرالي على الأوراق المالية، الأمر الذي يضع النقود — في صورة الاحتياطيات الفائضة — في النظام المصرفي. إن زيادة عرض الاحتياطيات الفائضة تزيد عرض النقود التي يمكن لأحد البنوك أن يقرضها للآخر، وهذا يقلل معدل فائدة أموال الاحتياطي الفيدرالي ويسرع نمو المعروض النقدي.

يدير مدير حساب السوق المفتوحة للنظام الاحتياطي الفيدرالي System Open Market Account (SOMA) وفريق عمل مكتب المتاجرة Trading Desk (ويُشار إليه أحياناً بالمصطلح الإنجليزي Desk) عمليات السوق المفتوحة في البنك الاحتياطي الفيدرالي الإقليمي لنيويورك. تتخذ المعاملات الفعلية ثلاثة أشكال أساسية طبقاً لأهداف الاحتياطي الفيدرالي:

• **اتفاقيات إعادة شراء قصيرة الأجل - Short-term repurchase agree-**

ments (RPs): تُستخدم عندما يريد الاحتياطي الفيدرالي إضافة احتياطيات إلى النظام المصرفي بصفة مؤقتة. وتُعد اتفاقيات إعادة الشراء قصيرة الأجل أكثر المعاملات شيوعاً في مكتب المتاجرة. وفي أي اتفاقية إعادة شراء قصيرة الأجل، يشتري مكتب المتاجرة أوراقاً مالية من البنوك التي توافق على إعادة شرائها في تاريخ معين بسعر محدد. وعند إعادة الشراء تُخصم تلقائياً الاحتياطيات التي كانت قد أُضيفت إلى النظام عن طريق عملية الشراء التي يجريها الاحتياطي الفيدرالي.

• **اتفاقيات إعادة الشراء العكسية Matched sale-purchase transactions**

(MSPs): تُستخدم عندما يريد الاحتياطي الفيدرالي خصم الاحتياطيات بصفة مؤقتة من النظام. وتتطلب اتفاقيات إعادة الشراء العكسية إبرام عقد لمكتب المتاجرة لبيع أذن الخزنة إلى أحد البنوك، وعقد للمكتب لإعادة شراء الأذن مرةً أخرى في تاريخ لاحق.

• **شراء أو بيع غير مشروط للأوراق المالية من جهة الاحتياطي الفيدرالي:**

تُستخدم هذه المعاملات بصورة أقل تكراراً من اتفاقيات إعادة الشراء قصيرة الأجل واتفاقيات إعادة الشراء العكسية. لا تشمل هذه المعاملات أي اتفاقيات تعكس المعاملة في تاريخ لاحق؛ إذن التأثير على الاحتياطيات يكون أكثر ثباتاً. (مرةً أخرى، إن مشتريات الاحتياطي الفيدرالي من الأوراق المالية تزيد

الاحتياطيات الفائضة وتقلل مبيعات الأوراق المالية الاحتياطيات الفائضة). تُستخدم المشتريات أو المبيعات غير المشروطة من أجل التعامل مع حاجة ملحة لزيادة أو تقليل الاحتياطيات.

تحدث عمليات السوق المفتوحة في كل يوم عمل وتعطي الاحتياطي الفيدرالي أكبر قدر من المرونة في تنفيذ السياسة النقدية. يجمع مكتب المتاجرة المعلومات من تجار الأوراق المالية والبنوك التجارية الضخمة ويجمع البيانات الخاصة بالاحتياطيات البنكية وتلك المتعلقة بعمليات وزارة الخزانة. وفي ظل هذه المعلومات وعن طريق عمليات السوق المفتوحة، يكون الاحتياطي الفيدرالي على علم دائم بكل ما يحدث على المعروض النقدي ويعدل الاحتياطيات وفقاً لذلك.

(٢-٣) التغيرات في سعر الخصم

تُستخدم التغيرات في سعر الخصم بصورة أقل تكراراً من قبل الاحتياطي الفيدرالي. وسعر الخصم هو معدل الفائدة الذي يطلبه الاحتياطي الفيدرالي على القروض المُعطاة إلى البنوك الأعضاء. وتُضمن هذه القروض بالأوراق المالية الحكومية والأوراق الأخرى قصيرة الأجل وتستخدمها البنوك بصفة أساسية من أجل تحقيق الاحتياطيات الإلزامية.



توضيح اقتصادي

سعر الخصم هو معدل الفائدة الذي يطلبه الاحتياطي الفيدرالي على القروض المضمونة المعطاة لبنوك في حاجة إلى تحقيق احتياطياتها الإلزامية. تُقترض هذه القروض عن طريق نافذة الخصم الخاصة بالاحتياطي الفيدرالي، وبصفة عامة تُعتبر غير محبذة. (لا بد أن تستخدم البنوك مصادر بديلة للأموال). مع ذلك يظل الاحتياطي الفيدرالي المقرض الأخير للنظام المصرفي، وهذا يُعد أحد أسباب فتح نافذة الخصم.

تُعد هذه القروض التي تُقترض عن طريق نافذة خصم الاحتياطي الفيدرالي ميزة وليست حقاً؛ إنها ميزة يثنى الاحتياطي الفيدرالي البنوك عن استخدامها. ومن أجل الحصول على قرض من خلال نافذة خصم لا بد أن يستخدم المقرض أولاً

مصادر بديلة للنقود مثل سوق الأموال الفيدرالية. وفي أي أسبوع معتاد تقترض بنوك قليلة عن طريق نافذة الخصم، وتقدم هذه القروض نسبة صغيرة من الاحتياطيات الإجمالية للنظام المصرفي.

من ثم، مع أن التغيرات في سعر الخصم تؤثر على تكلفة الأموال المقترضة باستخدام نافذة خصم فإنها يُنظر إليها في مجتمع المال والأعمال بصورة أكبر باعتبارها مؤشرات للسياسة النقدية. وتاريخياً نادراً ما تغير السعر وغالباً يظل كما هو حتى في حالة تغيير السياسة النقدية. وبصفة عرضية يُعد هذا السعر أقل في المعتاد من معدل فائدة أموال الاحتياطي الفيدرالي، إلا أن الاحتياطي الفيدرالي لا يسمح للبنوك بالاقتراض بسعر الخصم وإقراض النقود بأسعار سوق أعلى.

(٣-٣) التغيرات في الاحتياطيات الإلزامية

يعهد قانون الرقابة النقدية (MCA) لعام ١٩٨٠ لمجلس حكام الاحتياطي الفيدرالي بفرض احتياطي إلزامي يبلغ من ٨ في المائة إلى ١٤ في المائة على الودائع تحت الطلب، ونسبة تصل إلى ٩ في المائة على الودائع لأجل غير الشخصية. هناك شروط أخرى للقانون وتعديلات أخرى على الاحتياطيات النقدية المسموح بها طبقاً لمستوى الودائع في البنوك.

عملياً تُعد العلاقة بين الاحتياطيات الإلزامية وخلق النقود علاقة ضعيفة. تنطبق الاحتياطيات بصفة أساسية على الودائع تحت الطلب، تاركة الحسابات الأخرى خارج نطاق تأثير الاحتياطي الفيدرالي. علاوةً على ذلك يسمح الاحتياطي الفيدرالي للبنوك بالحصول على الاحتياطيات اللازمة من أسواق المال ما دامت مستعدة لدفع معدل الفائدة السائد على الأموال الفيدرالية.



تنبيه اقتصادي

طبقاً للمعايير التاريخية تُعد الاحتياطيات الإلزامية الحالية منخفضة. على سبيل المثال من عام ١٩٣٧ حتى عام ١٩٥٨ كانت نسبة الاحتياطي المطلوب على الودائع ٢٠ في المائة للبنوك في نيويورك وشيكاغو اللذين كانتا «مدينتي الاحتياطي المركزي» — وهو مصطلح لم يعد يُستخدم — وبلغ الاحتياطي في الوقت الحالي ١٠ في المائة وقد قل من نسبة ١٢ في المائة في أبريل/نيسان من عام ١٩٩٢ من أجل وضع البنوك، وفقاً لما قاله الاحتياطي الفيدرالي، «في وضع أفضل لد أجل الائتمان».

من ثم نادرًا ما يغير الاحتياطي الفيدرالي الاحتياطيات الإلزامية من أجل تنفيذ السياسة النقدية. تفرض الاحتياطيات تكلفة على البنوك في صورة عائدات الفوائد السابقة، وهي تكلفة لا يفضل الاحتياطي الفيدرالي فرضها. بالإضافة إلى ذلك لا تحصل البنوك على فوائد على الاحتياطيات الموجودة في بنك الاحتياطي الفيدرالي، إذ يفضل بنك الاحتياطي الفيدرالي دفع فائدة على هذه الاحتياطيات، إلا أن هذا يتطلب موافقة الكونجرس التي لا يمنحها؛ لأن دافعي الضرائب سوف يدفعون الفائدة. وكما هو الحال الآن يتعدى عائد الاحتياطي الفيدرالي نفقاته ويفضل الكونجرس ووزارة الخزانة ما يحدث.

يظل مع الاحتياطي الفيدرالي الحق في زيادة وتقليل الاحتياطيات الإلزامية سواء أمارس بصفة منتظمة هذا الحق أم لا. وإذا كان الاحتياطي الفيدرالي في حاجة بالفعل إلى تنفيذ حلول نقدية فعالة فمن الأفضل أن يكون في حوزته بعضها.

(٤) كيفية خلق النقود

إليك الآن الجزء الذي — طبقًا لمعرفتي — تنتظر قراءته ألا وهو كيفية خلق النقود. إنه لأمر رائع التعرف عليه، لكن لسوء الحظ تُعد البنوك هي الهيئات المسموح لها قانونيًا فقط بخلق النقود، وهي تجري هذه العملية بدعم الاحتياطي الفيدرالي وتصديقه.

بقولي «نقود» أعني الودائع وليست العملة. وتوجد معظم النقود — أغلبية فئة ن-١ — في صورة ودائع. عندما تملك البنوك احتياطيات أكبر من القدر الذي يطلبه الاحتياطي الفيدرالي — احتياطيات فائضة — يُسمح لها بخلق ودائع جديدة. وتخلق هذه الودائع الجديدة في صورة قروض، لذا فإن مصطلح «خلق النقود» يعني فعليًا في اقتصادنا توسع الائتمان والمديونية.

لا يمكن لبنك واحد «خلق نقود»، ويعتقد بعض الأفراد أن بوسع بنك واحد الحصول على ودائع جديدة، وإلى حد ما إقراض ضعف قدرها، لكن ليست هذه هي الحال. باستطاعة بنك واحد إقراض النقود التي يملكها في ودائع ولكن العديد من البنوك والنظام المصرفي يمكنهم معًا توسيع قروضهم بمقدار ضعف الاحتياطيات النقدية الجديدة كما سترى بعد برهة.

أولاً: دعنا نذكر شيئًا عن الشئون المالية للبنوك؛ عندما يقبل أحد البنوك وديعة فإنه يخلق التزامًا لنفسه. بعبارة أخرى، يكون البنك ملتزمًا بالدفع للمودع عندما

يريد أمواله (في حالة الودائع تحت الطلب) أو عندما تنتهي صلاحية مدة الوديعة (في حالة الودائع لأجل مثل شهادات الإيداع Certificates of deposits — التي يُشار إليها أيضًا بالاختصار CDs — التي تبلغ مدتها ستة أشهر).
عندما يقرض أحد البنوك نقودًا فإنه يخلق أصلًا لنفسه ويستحق قانونيًا الحصول على مدفوعات الفائدة وأصل القرض فترة حياة القرض. وفي الواقع تلك هي طريقة حصول البنك على أرباحه؛ عن طريق قبول الودائع وتقديم القروض. بعد إطلاعك على هذه الخلفية عن الأعمال المصرفية ننظر إلى عملية خلق النقود.

(٤-١) خلق النقود عمليًا: الجولة الأولى

لنفترض جدلاً أن بنكاً ما، وليكن بنك مادبادل الوطني، لديه ودائع تبلغ ١٠٠٠٠ دولار ونسبة احتياطي مطلوبة تبلغ ١٠ في المائة ومبلغ ١٠٠٠ دولار في الاحتياطيات (الذي يساوي ١٠ في المائة من ١٠٠٠٠).
تُعد الاحتياطيات إجمالي النقد الموجود في خزانة البنك إلى جانب ودائعه مع بنك الاحتياطي الفيدرالي الإقليمي. ولدى البنك أيضًا قروض تبلغ ٩٠٠٠ دولار. إليك الآن كيف تظهر حسابات بنك مادبادل الوطني:

مادبادل الوطني

الأصول	الالتزامات والقيمة الصافية
الاحتياطيات	١٠٠٠ دولار
القروض	٩٠٠٠ دولار
	ودائع تحت الطلب تبلغ ١٠٠٠٠ دولار

لنفترض أيضًا أن المعروض النقدي للدولة يبلغ ١,٢ مليون دولار وهو المبلغ الذي يتضمن ودائع تحت الطلب تبلغ مليون دولار وعملة تبلغ ٢٠٠٠٠٠ دولار، وإليك الآن تركيب المعروض النقدي:

المعروض النقدي الخاص بالدولة

ودائع تحت الطلب	١٠٠٠٠٠٠٠ دولار
عملة	٢٠٠٠٠٠ دولار
فئة ن-١	١٢٠٠٠٠٠ دولار

بنك البنوك: الاحتياطي الفيدرالي والنظام المصرفي

لنفترض الآن أن هاري هويستويدل يودع ١٠٠٠ دولار نقدًا في حسابه الجاري في بنك مادبادل الوطني. إليك الآن التأثير على حسابات البنك وعلى المعروض النقدي:

مادبادل الوطني

الأصول	الالتزامات والقيمة الصافية
الاحتياطيات	٢٠٠٠ دولار
القروض	٩٠٠٠ دولار ودائع تحت الطلب تبلغ ١١٠٠٠ دولار

المعروض النقدي بالدولة

ودائع تحت الطلب	١٠٠١٠٠٠ دولار
العملة	١٩٩٠٠٠ دولار
فئة ن-١	١٢٠٠٠٠٠ دولار

حتى هذه النقطة ليس هناك تأثير على المعروض النقدي الإجمالي بل إن التأثير فقط على تركيبه: إذ انتقل المبلغ ١٠٠٠ دولار من العملة إلى الودائع تحت الطلب.

تعرض حسابات البنك وجود مبلغ ١٠٠٠ دولار إضافي في الودائع — وهو الالتزام الذي لا بد أن يدفعه عندما يكتب هاري شيكات بهذا الحساب — علاوة على مبلغ ١٠٠٠ دولار إضافي في الاحتياطيات، أو نقدًا في الخزنة. وهنا لدينا نقطة أساسية: إن نسبة من هذه الاحتياطيات إنما هي احتياطيات فائضة لأن البنك مطلوب منه فحسب الاحتفاظ باحتياطيات تبلغ ١٠ في المائة مقابل مبلغ الـ ١١٠٠٠ دولار في الودائع تحت الطلب.

إذا كانت الودائع تحت الطلب تبلغ الآن ١١٠٠٠ وتبلغ نسبة الاحتياطي المطلوب ١٠ في المائة، فإن الاحتياطي الإلزامي يكون الآن ١١٠٠ دولار. هذا يعني أن بنك مادبادل الوطني لديه احتياطيات فائضة تبلغ ٩٠٠ دولار (وهو المبلغ الذي يساوي ٢٠٠٠ في الاحتياطيات مطروح منه ١١٠٠ في الاحتياطيات المطلوبة).

لا ينتج عن الاحتياطيات الفائضة عائدات فوائد، لذا فإن بنك مادبادل الوطني سوف يقرض مبلغ الـ ٩٠٠ دولار إلى مقترض متحمس، لنسمها سامنثا. لإعطاء سامنثا النقود التي اقترضتها سوف يفتح لها بنك مادبادل الوطني حساب وديعة

تحت الطلب (أو يعطيها شيكًا موقَّعًا من البنك). وسوف يكون التأثير على حسابات البنك وعلى المعروض النقدي للدولة كما يأتي:

بنك مادبادل الوطني

الأصول	الالتزامات والقيمة الصافية
الاحتياطيات	٢٠٠٠ دولار
القروض	٩٩٠٠ دولار
	ودائع تحت الطلب ١١٩٠٠ دولار

المعروض النقدي للدولة

ودائع تحت الطلب	١٠٠١٩٠٠ دولار
العملة	١٩٩٠٠٠ دولار
فئة ن-١	١٢٠٠٩٠٠ دولار

في البنك يكون النقد لا يزال موجودًا في الخزانة إلا أن القرض يكون قد سُجل وفتح حساب وديعة تحت الطلب وكلاهما بمبلغ ٩٠٠ دولار، وهو مبلغ الاحتياطيات الفائضة (وليس ضعف الاحتياطيات الفائضة).

مع ذلك فإن المعروض النقدي بالدولة قد توسع! إذ إنه نما بقيمة ٩٠٠ دولار بسبب الوديعة تحت الطلب التي فُتحت لمنح سامنثا قرضها. وكما أوضحت إن توسع الائتمان — في هذا المثال منح القرض البالغ قيمته ٩٠٠ دولار — هو الذي يخلق النقود في اقتصادنا.

بهذا تنتهي الجولة الأولى في عملية خلق النقود. لقد نما المعروض النقدي بمبلغ ٩٠٠ دولار.

(٢-٤) خلق النقود عمليًا: الجولة الثانية

لم تقترض سامنثا مبلغ الـ ٩٠٠ دولار لأنها لم توافق على دفع فائدة عليه حتى يظل في حساب جارٍ، وإنما سريعًا ما ستنفق هذه النقود على الغرض الذي اقترضتها من أجله. افترض أنها تستخدمه لشراء ساعة أثرية من محل زيو.

سوف يأخذ زيو من سامنثا شيكًا بمبلغ ٩٠٠ دولار موقَّعًا من بنك مادبادل الوطني ويودعه في حسابه في بنك إنترتراست بانك كورب. وبعد أن يُتبادل الشيك،

بنك البنوك: الاحتياطي الفيدرالي والنظام المصرفي

سوف يكون التأثير على بنكي مبادل وإنترتراست كما يأتي:

بنك مبادل الوطني

الأصول	الالتزامات والقيمة الصافية
الاحتياطيات	١١٠٠ دولار
القروض	٩٩٠٠ دولار
	ودائع تحت الطلب تبلغ ١١٠٠٠ دولار

بنك إنترتراست بانك كورب

الأصول	الالتزامات والقيمة الصافية
الاحتياطيات	٩٠٠+ دولار
	ودائع تحت الطلب تبلغ ٩٠٠+ دولار

ليس هناك تأثير إضافي على المعروض النقدي في هذه النقطة.

في بنك مبادل الوطني، عندما يُتبادل الشيك يدفع بنك مبادل الالتزام الخاص بالوديعة تحت الطلب البالغة ٩٠٠ دولار والمفتوح حسابها لسامنتا. ويقوم البنك بهذا الإجراء باستخدام مبلغ الـ ٩٠٠ دولار المُحتفظ به في احتياطياته. يظل قرض سامنتا البالغ ٩٠٠ دولار في دفاتر بنك مبادل إلى أن يُسدّد.

في بنك إنترتراست بانك كورب تزداد الودائع تحت الطلب بمبلغ الـ ٩٠٠ دولار التي أودعها زيو من المعاملة مع سامنتا، وتزداد احتياطيات بنك إنترتراست بمبلغ ٩٠٠ دولار.

ماذا يحدث من أجل استكمال الجولة الثانية هذه في عملية خلق النقود؟ سوف يقرض بنك إنترتراست بانك كورب احتياطياته الفائضة — التي تبلغ في هذه الحالة ٨١٠ دولار — إلى مقرض متحمس يتعامل معه. ويُعد الـ ٨١٠ دولار هو قدر الاحتياطيات الفائضة الخاصة ببنك إنترتراست. (بضرب الزيادة في الودائع تحت الطلب في بنك إنترتراست البالغة ٩٠٠ دولار في نسبة الاحتياطي المطلوب البالغة ١٠ في المائة ينتج ٩٠ دولارًا. وبأخذ الاحتياطيات البالغة ٩٠٠ دولار وطرح الاحتياطيات المطلوبة البالغة ٩٠ دولارًا ينتج ٨١٠ دولار.)

عندما يقرض إنترتراست بانك كورب مبلغ الـ ٨١٠ دولار فإنه يفتح للمقرض حساب وديعة تحت الطلب مقدرةً بمبلغ ٨١٠ دولار. وسوف يزيد هذا المعروض

النقدي بمبلغ ٨١٠ دولار تمامًا كما زاد القرض الأول من بنك مادبادل الوطني المعروض النقدي بمبلغ ٩٠٠ دولار. وهذا يستكمل الجولة الثانية لخلق النقود. سوف يكون هناك جولة ثالثة لخلق النقود وجولة رابعة وخامسة ... وهكذا إلى أن يصل النظام المصرفي إلى نقطة توازن. ويُتوصل إلى نقطة التوازن هذه عندما لا يكون لدى أي بنك في النظام المصرفي احتياطات فائضة. وسوف تستمر عملية إقراض كل بنك لاحتياطياته الفائضة إلى أن يُتوصل إلى هذه النقطة. في مثالنا هذا سوف يُتوصل إلى هذه النقطة عندما يدعم كل دولار في الاحتياطيات ١٠ دولارات من الودائع. بعبارة أخرى، بنسبة الاحتياطي الإلزامي البالغة ١٠ في المائة في مثالنا سوف يخلق النظام في النهاية قروضًا تفتح حساب ودائع جديدة إلى أن تصل الودائع الجديدة ١٠ أضعاف مبلغ الاحتياطيات الجديدة الأصلية المضافة إلى النظام. وسوف يخلق النظام في آخر الأمر ١٠٠٠٠ دولار في ودائع جديدة لأن الزيادة المبدئية في الاحتياطيات كانت ١٠٠٠ دولار، وهو المبلغ الذي أودعه هاري هوبستويدل.

يمكن حساب قدر التوسع النقدي أيضًا باستخدام معادلة بسيطة:

$$\frac{1}{R} \times \text{التغير في الودائع تحت الطلب} = \text{الاحتياطيات في التغير}$$

يساوي الحرف R هنا نسبة الاحتياطي المطلوب ويُطلق على $1/R$ مضاعف توسعة الودائع Deposit expansion multiplier.



توضيح اقتصادي

مضاعف توسعة الودائع هو القيمة التي يُتوصل إليها بقسمة ١ على نسبة الاحتياطي المطلوب. ويشير هذا المضاعف إلى الحجم الذي سوف يتوسع به المعروض النقدي في حالة توسع الاحتياطيات الفائضة. ويساوي المبلغ الذي سوف يتوسع به المعروض النقدي بالدولار الزيادة المبدئية في الاحتياطيات (في الجولة الأولى) مضروبة في مضاعف توسعة الودائع.

بنك البنوك: الاحتياطي الفيدرالي والنظام المصرفي

إذا ما أدرجنا الأرقام وحللنا المعادلة نحصل على الآتي:

$$\text{التغير في الودائع تحت الطلب} = 1000 \times \frac{1}{10} \text{ دولار}$$

$$\text{التغير في الودائع تحت الطلب} = 10 \times 1000 \text{ دولار}$$

$$\text{التغير في الودائع تحت الطلب} = 10000 \text{ دولار}$$

هكذا يخلق النظام المصرفي النقود ويظل المعروض النقدي يتوسع. والآن يجب أن يكون من الواضح كيف سيؤثر التغير في الاحتياطيات — مهما تكن الأداة التي يستخدمها الاحتياطي الفيدرالي لإحداثه — على المعروض النقدي. إذا خلق الاحتياطي الفيدرالي احتياطيات فائضة فسوف تقرضها البنوك وسوف يزيد هذا المعروض النقدي. على العكس من ذلك، إذا قلل الاحتياطي الفيدرالي الاحتياطيات الفائضة فسوف تضع البنوك قيوداً على الإقراض، وهذا سوف يقلل نمو المعروض النقدي. إذا اتبعت سياسة نقدية متشددة لوقتٍ طويل كافٍ فسينكمش المعروض النقدي في حالة تسديد القروض وعدم حل قروض جديدة محلها بصورة كاملة.

(٥) هل للنقود شجرة تثمرها؟

إن العمليات المصرفية المركزية وأي نظام لخلق النقود تمنح الدول الرأسمالية الحديثة مقياساً للتحكم في اقتصادياتها لولاه سيكون التحكم مستحيلًا. ومع أن نظام الاحتياطي الفيدرالي وآليات السياسة النقدية ليسا معصومين من الخطأ، وكذلك ليسا مضمونين لإنتاج النتائج المرجوة، فإنهما حلما يتحققان مقارنةً بالبدايل التقليدية. كانت صحة البنوك لدى هذه البدائل ستعتمد بصفة أساسية على ثقة المودعين، وكان المعروض النقدي سيعتمد على قدر الذهب المكتشف والمُستخرج. كما سترى في الفصل القادم، جمعت السياسة النقدية سجلًا مختلطًا كسجل السياسة المالية. مع ذلك فإنها على مدار الأعوام العشرين السابقة أصبحت فعالة بصورة متزايدة عندما أصبح الاحتياطي الفيدرالي أكثر مهارة في صياغة سياساته وتنفيذها.

(٦) النقاط الرئيسية

- يصوغ النظام الاحتياطي الفيدرالي السياسة النقدية وينفذها، إلى جانب أنه ينظم البنوك ويحافظ على استقرار النظام المالي ويقدم خدمات إلى المؤسسات المالية والحكومية.
- يتكون النظام الاحتياطي الفيدرالي من مجلس حكام في واشنطن و١٢ بنك احتياطي فيدرالي إقليمي. تلعب اللجنة الفيدرالية للسوق المفتوحة دورًا أساسيًا في صياغة السياسة النقدية.
- تتمثل الثلاث أدوات الرئيسية لتنفيذ السياسة النقدية في عمليات السوق المفتوحة والتغيرات في سعر الخصم والتغيرات في الاحتياطيات اللازمة. وإلى حد بعيد تُعتبر عمليات السوق المفتوحة هي الأكثر أهمية في الوقت الحالي.
- تقلل مبيعات الأوراق المالية في عمليات السوق المفتوحة عرض الاحتياطيات الفائضة، ويزيد شراء الاحتياطي الفيدرالي للأوراق المالية عرض الاحتياطيات الفائضة.
- تُعتبر التغيرات في سعر الخصم نادرة نسبيًا وتشير بصفة أساسية إلى اتجاه السياسة النقدية. يثني الاحتياطي الفيدرالي البنوك عن الاقتراض عن طريق نافذة الخصم.
- يحدث خلق النقود عن طريق توسع الائتمان عندما يستجيب النظام المصرفي إلى التغيرات التي تحدث في مستوى الاحتياطيات الفائضة. تعني الاحتياطيات الفائضة المتزايدة نشاط إقراض ونموًا متزايدين في المعروض النقدي، وتعني الاحتياطيات الفائضة المتناقصة إقراضًا متناقصًا ونموًا أبطأ في المعروض النقدي.

السياسة النقدية بين إسراع النمو وإيقافه

في هذا الفصل

- كيفية تطبيق السياسة النقدية عملياً
- كيف تصبح «مراقباً للاحتياطي الفيدرالي» بارعاً؟
- نظرة إلى تاريخ الاحتياطي الفيدرالي

في ظل فهم واضح للنقود وكيف تعزز الاقتصاد واستيعاب النظام الاحتياطي الفيدرالي وكيف يؤثر على نمو المعروض النقدي، تكون مستعداً لمشاهدة السياسة النقدية قيد التنفيذ. وكما ذكرت آنفاً يمكن أن ينفذ الاحتياطي الفيدرالي السياسة النقدية بصورة أسرع بكثير من موافقة الرئيس والكونجرس على بنود الميزانية التي تشكل السياسة المالية. لذا فإنه يُعد أداة مفيدة بصورة بالغة، علاوةً على أن الأسواق المالية تراقب كل التحركات التي يقوم بها الاحتياطي الفيدرالي (أو يختار عدم القيام بها) وكثيراً ما تستجيب إلى السياسة النقدية أسرع من استجابتها للنظام المصرفي.

في هذا الفصل نستكمل دراستنا للسياسة النقدية عن طريق مناقشة كيفية عملها فعلياً. وستعرف متى تتغير السياسة النقدية وماذا كان نفع هذه التغيرات في الماضي، بالإضافة إلى معرفة الدور الفريد الذي يلعبه رئيس مجلس النظام الاحتياطي الفيدرالي في الاقتصاد.

(١) السياسة النقدية في حيز التنفيذ

بصفة عامة تعمل أي سياسة بمنزلة إطار عمل للإجراء المناسب المفترض اتخاذه في موقف بذاته. تهدف السياسة الاقتصادية للحكومة في الإبقاء على اقتصاد مستقر

ومتنامٍ في ظل معدلي بطالة وتضخم منخفضين. وقد ناقشنا بالفعل أنشطة السياسة المالية التي تعمل بغية تحقيق هذه الأهداف. ففي اقتصاد متباطئ تنادي السياسة المالية بتقليل الضرائب أو زيادة الإنفاق أو كليهما. وفي اقتصاد تضخمي، تنادي السياسة المالية بزيادة الضرائب أو تقليل الإنفاق أو كليهما.

في اقتصاد متباطئ تنادي السياسة النقدية بزيادة نمو المعروض النقدي، وهو الأمر الذي يحدث عندما يستهدف الاحتياطي الفيدرالي معدل فائدة أقل لأموال الاحتياطي الفيدرالي، أو يشتري الأوراق المالية من خلال عمليات السوق المفتوحة الخاصة به، أو يقلل سعر الخصم أو الاحتياطات الإلزامية. أما في الاقتصاد التضخمي فالسياسة النقدية تنادي بتقليل نمو المعروض النقدي (أو حتى إحداث انكماش في المعروض النقدي). ويحدث هذا عندما يستهدف الاحتياطي الفيدرالي معدل فائدة أعلى لأموال الاحتياطي الفيدرالي أو يبيع الأوراق المالية أو يزيد سعر الخصم أو يزيد الاحتياطات الإلزامية.

بصورة مثالية تجعل السياسة النقدية الاقتصاد مستقرًا عن طريق تقليل تأثيرات تقلبات الدورة الاقتصادية. وغالبًا ما يعبر الأفراد في مجتمعات المال والأعمال عن هذا بالطريقتين التاليتين (باستخدام الاستعارات المتضاربة المناسبة):

- عندما يكون التوسع قيد الحدوث ويبدأ الاقتصاد والتضخم في إسراع إيقافهما، يجب أن يضغط الاحتياطي الفيدرالي على الفرامل، وعليه أن يستهدف معدلات فائدة أعلى ونموًا أبطأ في المعروض النقدي. من ثم كثيرًا ما يُتهم الاحتياطي الفيدرالي بـ«إبعاد المائدة فور أن يبدأ الحفل».
- عندما يكون الركود في الطريق ويهدأ إيقاف الاقتصاد يجب أن يسرع الاحتياطي الفيدرالي خطواته ولكن تدريجيًا. بهذه الطريقة، يمكن أن يمهد الاحتياطي الفيدرالي الطريق لما يُعرف باسم الهبوط التصحيحي السلس. وبدلاً من استهداف عكس دورة الانحدار، يقلل الاحتياطي الفيدرالي المعدلات ويزيد نمو المعروض النقدي بصورة كافية حتى لا ينحدر الاقتصاد بشدة إلى الركود.

بهذه الطريقة تحاول السياسة النقدية العمل بالتوازي مع الدورة الاقتصادية بدلاً من محاربتها ويتمثل الهدف في تقليل التضخم أوقات الانتعاش في الدورة الاقتصادية، بالإضافة إلى تقليل حدة البطالة المرتفعة أوقات الانكماش. إذا حاول الاحتياطي الفيدرالي الإبقاء على الاقتصاد في حالة توسع باستمرار فسيحارب التدهور

والتدفق الطبيعي للطلب في الاقتصاد. نتيجةً لذلك سوف تحفز السياسة النقدية الاقتصاد حتى ينمو متجاوزاً معدل نموه الطبيعي طويل الأمد الذي يشعل فتيل التضخم.

واقع اقتصادي

ينتصف المصرفيون المركزيون بأنهم «صقور تضخم» Inflation hawks، أي أنهم مسئولون يفضلون الإبقاء على انخفاض معدل التضخم حتى إن كان هذا على حساب نسبة البطالة الأعلى، وهناك جانب من الحقيقة في هذه الصفة. يميل المصرفيون المركزيون إلى أن يكونوا محافظين مالياً وسياسياً. تنادي المحافظة المالية بعملة قوية وبيئة عمل يمكن أن تخطط فيها الشركات وتقرض فيها البنوك ببعض اليقين في القيمة المستقبلية للعملة. وتعتبر الفكرة التي تقول إن كل شخص يريد وظيفة يجب أن يكون قادراً على الحصول عليها؛ أكثر ارتباطاً بالجانب التحرري للمنظور السياسي.

(١-١) العوامل المؤثرة على السياسة النقدية

تتعدد صياغة السياسة النقدية بصفة أساسية بسبب الفترات الطويلة بين تنفيذ السياسة وتأثيراتها وبسبب تأثير عوامل أخرى على الاقتصاد.

مع أن الأسواق تستجيب بصورة سريعة للتغيرات في السياسة النقدية فإن هناك فترة طويلة بين الوقت الذي توضع فيه السياسة والوقت الذي تؤثر فيه على الاقتصاد. بالإضافة إلى ذلك لا يُعد تأثير أحد الإجراءات تأثيراً يقينياً على الإطلاق. على سبيل المثال استقر معدل فائدة أموال الاحتياطي الفيدرالي في شهر مايو/أيار عام ٢٠٠٠ عند ٦,٥٠ في المائة. وفي شهر نوفمبر/تشرين الثاني من عام ٢٠٠٢ قلل الاحتياطي الفيدرالي المعدل حتى بلغ ١,٢٥ في المائة، وهو أقل معدل بلغه في أربعة عقود! مع ذلك استمر التباطؤ الاقتصادي على مدار مرات انخفاض المعدل التي بلغت ١٢ مرة طوال هذا المدى الزمني. (ومع ذلك فإنه من المعقول إلى حد بعيد الاعتقاد أن الاقتصاد كان سيصبح أسوأ لولا تخفيض المعدل.)

تعني هذه الفترات الطويلة وعدم اليقين أن الاحتياطي الفيدرالي لا بد أن يحاول توقع مسار الاقتصاد والتأثيرات المستقبلية لإجراءاته. على سبيل المثال، إذا انتظر الاحتياطي الفيدرالي حدوث زيادة في التضخم قبل رفع المعدلات فستكون قوة الدفع

التضخمية بالفعل قيد العمل. وهذا يمكن أن يجعل من الصعوبة بمكان توزيع الضغوط التضخمية وربما يكلف الكثير فيما يتعلق بفقدان الوظائف والإنتاج. وهذا سبب اتهام الاحتياطي الفيدرالي بإبعاد مائدة الطعام بمجرد بدء الحفلة — أي التوسع — وكثيراً ما تشعل التوسعات فتيل التضخم، والاحتياطي الفيدرالي يريد منع حدوث التضخم قبل أن يبدأ.

تؤثر أيضاً القوى الخارجية عن سيطرة الاحتياطي الفيدرالي على الطلب والإنتاج والتضخم والعمالة. وتشمل هذه القوى: الضرائب، والإنفاق الحكومي على جميع المستويات، والتطورات التي تحدث خارج البلاد، والظروف في الأسواق المالية (مثل فقاعة البورصة التي حدثت في أواخر التسعينيات)، والتكنولوجيات الجديدة (مثل الإنترنت). في عامي ١٩٩٧ و١٩٩٨، بطؤ إيقاع اقتصاديات العديد من دول شرق آسيا بصورة كبيرة، الأمر الذي قلل طلبها على المنتجات الأمريكية. وكان باستطاعة هذا إبطاء نمو الاقتصاد الأمريكي الذي يصدر كميات ضخمة من السلع. وفي التسعينيات بدأ الاستثمار الضخم في أجهزة الكمبيوتر الشخصية وشبكات الكمبيوتر والتكنولوجيا المرتبطة بالإنترنت يدر الأرباح من حيث الإنتاجية الزائدة. وزيادة الإنتاجية تمكّن الاقتصاد من النمو بمعدل أعلى دون ارتفاع معدل التضخم. فلا بد أن يضمن الاحتياطي الفيدرالي تطورات مثل هذه في سياساته.

واقع اقتصادي

يُعد جعل النظام المالي مستقرًا خلال أوقات الضغط من بين مسئوليات الاحتياطي الفيدرالي الأساسية، ويبدل الاحتياطي الفيدرالي مجهودًا بارعًا في فعل ذلك. حدث هذا الضغط بعد أن انهارت البورصة في أكتوبر/تشرين الأول من عام ١٩٨٧، وخلال أزمة الديون الدولية التي حدثت في خريف عام ١٩٩٨، وبعد الهجمات الإرهابية التي وقعت في الحادي عشر من سبتمبر/أيلول عام ٢٠٠١.

في هذين الموقفين عزز الاحتياطي الفيدرالي استقرار النظام المالي عن طريق إتاحة وفرة سيولة (الأرصدة الموجودة في الاحتياطي الفيدرالي)، من خلال مشتريات ضخمة من الأوراق المالية في السوق المفتوحة (باستخدام اتفاقيات إعادة الشراء قصيرة الأجل)، وعن طريق منح قروض للبنوك بنافذة خصم. ومع أن الاحتياطي الفيدرالي لم يفعل ذلك من قبل على الإطلاق فإن لديه السلطة لإقراض الشركات والشراكات والأفراد.

بالإضافة إلى هذه المشكلات لدينا تركيب المعروض النقدي دائم التغير. لذا بينما لا يزال الاحتياطي الفيدرالي يمارس تأثيراً واقعياً للغاية في الاقتصاد فإن جزءاً لا يُستهان به من هذا التأثير يُعد نفسياً وليس مالياً بصفة خالصة.



تنبيه اقتصادي

انظر موقع الويب الخاص بالاحتياطي الفيدرالي — على العنوان التالي:
www.federalreserve.gov — للاطلاع على أكثر إصدارات هذه التقارير حداثة.

(٢-١) كيف يعلن الاحتياطي الفيدرالي الأنباء؟

يراقب مجتمع المال والأعمال عن كثب رؤية الاحتياطي الفيدرالي للاقتصاد وكذلك أفعاله. يوظف الاحتياطي الفيدرالي وسائل عدة للتواصل مع جمهور ناخبه المختلفين، وأهم هذه الوسائل تقرير السياسة النقدية Monetary Policy Report المُقدم للكونجرس، والتعليق على الظروف الاقتصادية الحالية Commentary on Current Economic Conditions (الكتاب البيج Beige Book)، والبيان الذي يتلو كل اجتماع للجنة الفيدرالية للسوق المفتوحة:

- **تقرير السياسة النقدية المقدم إلى الكونجرس:** قانونياً لا بد أن يقدم مجلس حكام الاحتياطي الفيدرالي تقريراً إلى الكونجرس مرتين سنوياً بخصوص التطورات المالية والاقتصادية والسياسة النقدية للدولة. ويقدم هذا الإقرار رئيس مجلس الاحتياطي الفيدرالي غالباً في شهر فبراير/شباط ويوليو/تموز. ويشمل الإقرار: تقريراً حول المتغيرات الاقتصادية الأساسية، ومراجعة لإجراءات السياسة النقدية المتخذة منذ الإقرار السابق، وتنبؤاً للنمو الاقتصادي. ويُعلن عن أبرز موضوعات هذا الإقرار على نطاق واسع في أخبار المال والأعمال.
- **التعليق على الظروف الاقتصادية الحالية:** ينشر الاحتياطي الفيدرالي ثمان مرات سنوياً دراسة غير رسمية تصدرها بنوك الاحتياطي الفيدرالي الاثنا عشر بخصوص الظروف الاقتصادية الحالية في مقاطعاتها. ويُعرف هذا التقرير بصورة شائعة باسم «الكتاب البيج» بسبب لون غلافه. يجمع التعليق المعلومات

من مصادر فردية من رؤساء البنوك ومديري الفروع. وتشمل المصادر الأخرى مقابلات مع مديري العمل التنفيذيين الرئيسيين والاقتصاديين وخبراء السوق. ويلخص الكتاب البيج هذه المعلومات طبقاً للمقاطعة والقطاع الصناعي (زراعة، تصنيع ... إلخ).

• **البيانات اللاحقة لاجتماعات اللجنة الفيدرالية للسوق المفتوحة:** في الساعة الثانية والرابع بعد الظهر لآخر يوم في اجتماع اللجنة الفيدرالية للسوق المفتوحة تصدر اللجنة بياناً تعلن فيه معدل فائدة أموال الاحتياطي الفيدرالي المستهدف (أو عدم تحديد هدف جديد إن لم يحدث أي تغيير). يصف البيان أيضاً توازن المخاطر على النمو الاقتصادي، ويوضح صوت كل عضو في اللجنة على قرارات السياسة النقدية، وهذا فقط منذ شهر مارس/آذار لعام ٢٠٠٢.

يتتبع المجتمع المالي والاقتصاديون عن كثب التعليقات حول المخاطر على النمو الاقتصادي. وبصفة عامة يصف التعليق المخاطر المحيطة بالاقتصاد بأنها مخاطر إيجابية أو سلبية أو متوازنة. على سبيل المثال بعد اجتماع ١١ ديسمبر/كانون الأول عام ٢٠٠١ ذكر البيان الصحفي أن «المخاطر تتجه بصفة أساسية نحو الظروف التي ربما تولد ضعفاً اقتصادياً في المستقبل القريب». وبعد الاجتماع المنعقد يوم ٦ من شهر نوفمبر/تشرين الثاني لعام ٢٠٠٢، ذكر البيان أن «المخاطر توازنت بخصوص توقعات الهدفين في المستقبل القريب». (أي كل من استقرار الأسعار والنمو الاقتصادي المستمر).

واقع اقتصادي

في الوقت الحالي يعمل الاحتياطي الفيدرالي بشفافية أكبر مما كان يعمل في الماضي. وفي الواقع نادى أعضاء الكونجرس بصفة خاصة — في دراسة للجنة الاقتصادية المشتركة عام ١٩٩٧ — بشفافية أكبر وتحفظ أقل في إدارة الاحتياطي الفيدرالي للسياسة النقدية.

إذا بدا أسلوب البيانات أقل وضوحاً فإنه يكون أمراً مقصوداً، إذ إن الاحتياطي الفيدرالي ورئيس مجلسه على درجة كبيرة من الوعي بحقيقة أن أي بيان يصدرونه ربما يمكن النظر إليه باعتباره نبوءة وآخر شيء يودون فعله هو إرباك الأسواق.

وإنما يريدون أن تعمل الأسواق بحرية بعيدًا عن الاحتياطي الفيدرالي قدر الإمكان. وفي بعض الأحيان حركت هذه الرغبة الاحتياطي الفيدرالي لأن يكون متحفظًا تمامًا، إلا أن الاحتياطي الفيدرالي في السنوات الأخيرة أصبح أكثر صراحة.

(١-٣) القيادة والإقناع الأدبي

في دولة اعتبر فيها البعض هنري كيسنجر Henry Kissinger — وزير الخارجية الأمريكي الأسبق — رمزًا للجاذبية، كانت مسألة وقت فحسب قبل أن يصبح رئيس مجلس الاحتياطي الفيدرالي شخصية شهيرة. حدث هذا دون شك مع آلان جرينسبان الذي منح في التسعينيات الفضل العظيم للتوسع الذي استمر فترة طويلة والبورصة المتنامية. وغالبًا ما كان الكاريكاتير يصوره كملك وعراف وناطقة، وتذكر أنه صور في أحد الكاريكاتيرات كشخص يجذب تجشؤه في أحد المطاعم جميع الآذان.

أعطى كل هذا انطباعًا خاطئًا عن الدور القيادي الفعلي للغاية الذي لعبه رئيس مجلس الاحتياطي الفيدرالي في الاقتصاد الأمريكي. لم يحتفظ السيد جرينسبان بمنصبه لأربع فترات رئاسية في ظل حكم أربعة رؤساء للولايات المتحدة الأمريكية لأنه بارع في لعب التنس؛ بل لأنه يظهر الذكاء والخبرة وأسلوبًا مصرفيًا لحل المشكلات، ولأنه يعرف عمله بكل وضوح.

وكجزء من الدور القيادي لمنصبه يستخدم رئيس مجلس الاحتياطي الفيدرالي الإقناع الأدبي كأداة لتحقيق أهداف السياسة — أو بالأحرى اعتاد استخدامها. وفي الستينيات وما قبلها كان من الشائع إلى حد ما لرئيس مجلس الاحتياطي الفيدرالي حث البنوك على تسهيل سياساتها في الإقراض أو تشديدها طبقًا لرغبات الاحتياطي الفيدرالي. وقد تعلم دارسو علم الاقتصاد أن الإقناع الأدبي من بين أدوات تنفيذ السياسة النقدية، مع أنه أقل فاعلية من التغيرات في معدلات الفائدة أو الاحتياطات الإلزامية.



توضيح اقتصادي

يشير الإقناع الأدبي إلى حث البنك المركزي أو الرئيس للنظام المصرفي أو الأسواق أو المشاركين الآخرين في الاقتصاد على اتخاذ إجراءات معينة «طواعية». في بعض الأحيان يكون التهديد الضمني بأن إجراءات رسمية قوية سوف تُتخذ إن لم يفلح الاقتناع هو ما يدعم الإقناع الأدبي.

مع ذلك يبدو أن دور الإقناع الأدبي في الوقت الحالي تناقص، وربما يرجع السبب إلى أن الشركات الكبرى تعتمد بصورة أقل بكثير على البنوك للحصول على أموال قصيرة الأجل (ظهرت سوق الأوراق التجارية في سبعينيات القرن العشرين.) أو ربما في هذا العصر المتسم بالتغطية المبالغ فيها لمجال العمل والاقتصاد من جانب وسائل الإعلام، يفضل الاحتياطي الفيدرالي ألا يخاطر بهذه الطريقة. وطبقاً لكل ما قيل باستطاعة رئيس مجلس الاحتياطي الفيدرالي تحريك الأسواق، في بعض الأحيان.

واقع اقتصادي

يشعر بعض الأفراد بأن الاحتياطي الفيدرالي أسهم في حدوث فقاعة البورصة في أواخر التسعينيات، عن طريق التفاوض عن انخفاض معدلات الفائدة الشديد خلال التوسع الذي حدث في هذا العقد. مع ذلك حاول رئيس مجلس الاحتياطي الفيدرالي استخدام الإقناع الأدبي الطفيف في بداية الفقاعة، وفي ديسمبر/ كانون الأول من عام ١٩٩٦ أشار جرينسبان إلى أن أسعار البورصة يمكن أن تصبح «زائدة على نحو غير ملائم» عن طريق حماسة المستثمرين «غير المعقولة».

في مارس/ آذار التالي ازداد معدل أموال الاحتياطي الفيدرالي بواقع ربع نقطة ليصل إلى ٥,٥٠ في المائة إلا أن انخفاض المعدل لثلاث مرات على مدار العشرين شهراً التالية قلل المعدل إلى ٤,٧٥ في المائة بحلول شهر نوفمبر/ تشرين الثاني عام ١٩٩٨ وظل هكذا حتى يونيو/ حزيران عام ١٩٩٩. وخلال هذه الفترة استمر في الزيادة كل من مؤشر داو جونز الصناعي ومؤشر ناسداك.

في شهر أغسطس/ آب من عام ٢٠٠٢ أخبر السيد جرينسبان ناقديه (الذين أوقفوا نقدهم له غالباً حتى بعد انفجار الفقاعة) أن الاحتياطي الفيدرالي لم يرد «استبدال قراره بأفعال ملايين المستثمرين». وأضاف أنه «سيكون من الصعوبة البالغة على البنك المركزي تقييد نشاط البورصة». بعد ذلك ذكر جرينسبان ثلاثة أمثلة سابقة رفع فيها الاحتياطي الفيدرالي معدلات الفائدة بما يزيد عن ٣ نقاط مئوية في الثمانينيات ومنتصف التسعينيات وتقهرت أسعار البورصة لوقت وجيز جداً ثم استمرت في الزيادة.

(٢) نظرة إلى تاريخ الاحتياطي الفيدرالي

عندما تأسس الاحتياطي الفيدرالي عام ١٩١٣ كان هدفه الأساسي هو منع حدوث زعر مالي، واسترداد الأموال من البنوك عن طريق العمل بمنزلة المقرض الأخير للنظام

المصري. قدم الاحتياطي الفيدرالي هذه الوظيفة عن طريق منح القروض للبنوك من خلال نوافذ الخصم الخاصة ببنوك الاحتياطي. قلص الميثاق المحدود للاحتياطي الفيدرالي إلى جانب قاعدة الذهب دور البنك المركزي في السياسة الاقتصادية.

حث الكساد الكبير وأفكار السياسة المالية الخاصة بجون ماينارد كينز الحكومة على اتخاذ دور أكثر فاعلية في إدارة الاقتصاد. وبعد الحرب العالمية الثانية تطلب قانون التوظيف لعام ١٩٤٦ من الحكومة الفيدرالية «تعزيز العمالة القصوى والإنتاج والقوة الشرائية». لم يذكر هذا القانون بوضوح دور الاحتياطي الفيدرالي في هذه المحاولة ومرة أخرى كان الاحتياطي الفيدرالي مقيداً إلى حد ما — نسبةً إلى الحرية التي يملكها الآن — في التأثير على النمو الاقتصادي.

خلال الخمسينيات بلغ متوسط التضخم السنوي ما يقرب من ٢ في المائة عندما توسع الاقتصاد بمتوسط ٣ في المائة — تقريباً — سنوياً، وبلغ متوسط البطالة ٤,٥ في المائة. كان الاحتياطي الفيدرالي يفعل الصواب، السبب الأول لذلك هو أنه أسس سوق تداول الأموال الفيدرالية لليلة واحدة في منتصف الخمسينيات، وهذا قدم طريقة أخرى أكثر مرونة للتأثير على المعروض النقدي. بالإضافة إلى ذلك ركز البنك المركزي عن عمد على الإبقاء على التضخم تحت السيطرة عن طريق رفع المعدلات توقفاً للزيادة في الأسعار.

زادت الضغوط التضخمية في أواخر الستينيات، ويرجع ذلك — إلى حد بعيد — إلى عجز الموازنة الناتج عن الإنفاق على حرب فيتنام، والبرامج الاجتماعية لـ«المجتمع العظيم» Great Society. بلغ متوسط معدل التضخم كما قيس بمؤشر أسعار المستهلك ٣,٩ في المائة من عام ١٩٦٦ حتى عام ١٩٦٩ على النقيض من بلوغه ١,٣ من عام ١٩٦٠ حتى عام ١٩٦٥. وبلغ متوسط البطالة ٤,٨ في المائة لباقي العقد، أي أنه ازداد زيادة بسيطة عن متوسط معدل الخمسينيات الذي بلغ ٤,٥ في المائة. وتتمثل وجهة النظر السائدة — خاصةً بين أنصار المذهب النقدي — في أن الاحتياطي الفيدرالي فشل في محاربة التضخم بفاعلية عندما استمر عقد النمو الاقتصادي والإنفاق العجزي.

سواء أكانت تلك هي الحال أم لا ارتفع التضخم إلى مستويات غير مسبقة في السبعينيات بسبب عجز الموازنة المستمر وبلوغ أسعار النفط ثلاثة أضعافها. خلال هذه الفترة لم يواجه الاحتياطي الفيدرالي دون أدنى شك التضخم بفاعلية كافية، وكان سعر الخصم الفعلي ومعدل فائدة أموال الاحتياطي الفيدرالي الفعلي سلبيين

لغالبية النصف الثاني من العقد عندما ارتفع التضخم من ٥,٨ في المائة عام ١٩٧٦ إلى ١١,٣٥ المائة في عام ١٩٧٩. وفي الوقت نفسه ارتفعت نسبة البطالة إلى متوسط يبلغ ٦,٢ في المائة لنهاية العقد.



توضيح اقتصادي

يقيس مؤشر أسعار المستهلك الارتفاع أو الانخفاض في سعر «سلة سوق» مشتملة على السلع والخدمات التي يشتريها أي مستهلك نموذجي على مدار شهر. ومعدل الفائدة الفعلي هو المعدل قيد المناقشة — سعر الخصم أو معدل فائدة أموال الاحتياطي الفيدرالي أو سعر الفائدة التفضيلي — مطروحاً منه معدل التضخم.

أصبح التغلب على التضخم أولوية في الثمانينيات. ارتفع مؤشر أسعار المستهلك بنسبة ١٣,٥ في المائة عام ١٩٨٠ وبنسبة ١٠,٣ عام ١٩٨١، إلا أن معدل فائدة أموال الاحتياطي الفيدرالي الفعلي ارتفع حتى بلغ من ٧ إلى ٩ في المائة في هذين العامين، وانخفض التضخم إلى ٦,٢ في المائة عام ١٩٨٢ وإلى ٣,٢ في المائة عام ١٩٨٣. ومن عام ١٩٨٤ وحتى عام ١٩٨٩ بلغ متوسط التضخم ٣,٧ في المائة، وحدث هذا في بيئة من الإنفاق العجزي الشديد؛ مما يوضح أن الإدارة الحازمة للمعروض النقدي يمكنها بالفعل مقاومة التضخم. مع ذلك ربما كان هذا على حساب البطالة التي ارتفعت إلى معدل بلغ متوسطه ٧,٣ في المائة نهاية العقد، (وتعدى نسبة ٩,٥ في المائة عامي ١٩٨٢ و١٩٨٣).

تحت رئاسة آلان جرينسبان استمر الاحتياطي الفيدرالي في مقاومة التضخم، وفي التسعينيات ارتفع مؤشر أسعار المستهلك بمتوسط ٣,٠ في المائة إلى باقي العقد، وبنسبة ٢,٥ في المائة من عام ١٩٩٣ وحتى عام ١٩٩٩. وفي أوائل العقد الأول للألفية الثالثة ظل إلى حد ما حول معدل ٢ في المائة، وبلغ متوسط البطالة ٥,٥ في المائة من عام ١٩٩٠ وحتى عام ٢٠٠١.

على مدار الأعوام الخمسين الماضية نجح الاحتياطي الفيدرالي فيما كان يرمي إليه في الخمسينيات وبداية الستينيات، وذلك بالاستناد إلى هدفه المتمثل في المساعدة في الإبقاء على اقتصاد متنام في ظل معدلي تضخم وبطالة منخفضين، بيد أنه فشل في أواخر الستينيات والسبعينيات، ونجح في الثمانينيات فيما يتعلق بالتضخم، إلا

أنه فشل فيما يخص البطالة، بالإضافة إلى أنه أحرز نجاحًا في التسعينيات، وكل هذه النتائج تحققت إلى درجة إلقاء اللوم حقًا على الاحتياطي الفيدرالي أو منحه الشرف عليها.



تنبيه اقتصادي

من الصعوبات الرئيسية في قياس فاعلية السياسة الاقتصادية أن الارتفاع أو الانخفاض في الإنتاج والبطالة والتضخم والمقاييس الأخرى ربما يمكن أن يكونا قابلين للانتساب أو لا إلى السياسة التي نتحدث عنها.

على سبيل المثال، هل السياسة النقدية هي التي تمخض عنها توسعات الثمانينيات والتسعينيات؟ أم أنها كانت السياسة المالية؟ من المرجح أن كليهما أحدثها. هل زاد الاحتياطي الفيدرالي الأمور سوءًا عن طريق زيادة المعدلات قصيرة الأمد في السبعينيات من أجل محاولة كبح التضخم؟ ربما يكون قد حدث هذا أو لم يحدث. بلغ سعر الفائدة التفضيلي ومعدل الفائدة على القروض العقارية مستويات عالية تاريخية دون علاج التضخم، لذا ليس من المرجح أن يكون الاحتياطي الفيدرالي قد ساعد في هذا الأمر. من الناحية الأخرى لم يثبت الاحتياطي الفيدرالي ثقة كافية في السبعينيات؛ لذا ربما يكون ما فعله أسهم في هذه النتيجة. يبدو الناس سعداء بالاحتياطي الفيدرالي النشط في الوقت الحالي.

(٣) مراقبة الاحتياطي الفيدرالي

إن مراقبة الاحتياطي الفيدرالي هي الاسم الذي يُنسب إلى نشاط قضاء الوقت في توقع التغيرات التي تحدث في السياسة النقدية وفهمها. يسهم مراقبو الاحتياطي الفيدرالي الجادون في الإقرار الذي يدلي به رئيس مجلس الاحتياطي الفيدرالي أمام الكونجرس، وفي الكتاب البيج الذي يُعرض في موقع الاحتياطي الفيدرالي. وسوف ينتبه كل من لديه اهتمام باتجاه الاقتصاد إلى التغيرات التي تحدث في معدل أموال الاحتياطي الفيدرالي المستهدف بعد اجتماع اللجنة الفيدرالية للسوق المفتوحة. يُتاح الاطلاع على جدول الاجتماعات في موقع الويب الخاص بالاحتياطي الفيدرالي، وكذلك البيانات الصحفية للبيان الذي يُصدر بعد كل اجتماع.

يعتقد معظم مراقبي الاحتياطي الفيدرالي أن الاحتياطي الفيدرالي يعرف ما يفعله، خاصةً لأن مجلس الحكام واللجنة الفيدرالية للسوق المفتوحة لديهما إمكانية

الوصول إلى أفضل المعلومات والبيانات المالية والاقتصادية. علاوةً على ذلك إذا قاس الاحتياطي الفيدرالي حالة الاقتصاد أو مساره المستقبلي بصورة صحيحة أم غير صحيحة، يمكن أن تكون السياسة النقدية نبوءة تتحقق. إذا اعتقد الاحتياطي الفيدرالي أن الضغوط التضخمية ترتفع ونتيجةً لذلك يزيد معدل فائدة أموال الاحتياطي الفيدرالي المستهدف، فسوف يتمثل التأثير في إبطاء نمو المعروض النقدي وربما نمو الاقتصاد. على العكس من ذلك، إذا اعتقد الاحتياطي الفيدرالي أن الاقتصاد في حاجة إلى دعم، ونتيجةً لذلك يتبنى سياسة الأموال السهلة، فإن التأثير سيكون إسهام نمو المعروض النقدي، وربما النمو الاقتصادي.

في الفقرة السابقة تُعتبر كلمة «ربما» مهمة، وبينما يتحدث الناس كثيرًا عن «محرّكات» السياسة النقدية — المعدلات والاحتياطيات ... إلخ — فإنه ليس هناك علاقة تلقائية بين المعدلات الأقل والنمو الأكبر أو العكس. وحدث آخر الأدلة على ذلك خلال التباطؤ الاقتصادي لعام ٢٠٠٢ عندما قلل الاحتياطي الفيدرالي معدل فائدة أموال الاحتياطي الفيدرالي ١٢ مرة إلى أقل مستوى على مدار ثلاثة عقود والذي بلغ ١,٢٥ في المائة. مع تحقيق معدلات فائدة منخفضة ظل الاقتصاد عديم الحيوية.

واقع اقتصادي

صدق أو لا تصدق، بلغت مراقبة الاحتياطي الفيدرالي المرحلة التي حاول فيها الأفراد توقع ما إذا كانت اللجنة الفيدرالية للسوق المفتوحة ستعلن عن زيادة في المعدل أم لا بالاستناد إلى سُمك حافظة أوراق رئيس مجلس الاحتياطي الفيدرالي جرينسبان وهو متوجه إلى الاجتماع. وتمثلت النظرية في أن أي زيادة في المعدل ستطلب تبريرًا أكبر ومن ثم معلومات عامة أكثر وهو الأمر الذي سيضخم حافظة الأوراق.

دون شك أسهم عدم اليقين الناتج عن أحداث الحادي عشر من سبتمبر/أيلول وإمكانية الحرب مع العراق في الاقتصاد الكمبيوتر، إلا أن بعض الاقتصاديين يعتقدون أن الولايات المتحدة من الممكن أن تواجه مشكلة شبيهة بذلك في اليابان إذ فشلت معدلات الفائدة المنخفضة باستمرار في إشعال فتيل النمو. ويرجع ذلك إلى الكميات الضخمة للديون المعدومة الموجودة في النظام المصرفي وتدهور الأسهم وقيم العقارات.

لذا عندما تراقب الاحتياطي الفيدرالي انتبه لما يحدث وأنت على علم بأن الاحتياطي الفيدرالي ربما يعمل أو لا يعمل كما خطط له مهما فعل.

(٤) النقاط الرئيسية

- تحاول السياسة النقدية العمل بالتوازي مع الدورة الاقتصادية بدلاً من محاربتها. ويتمثل الهدف في التصدي للتضخم خلال التوسعات وجعل معدلات البطالة المرتفعة متوسطة خلال فترات الانكماش.
- يعلن الاحتياطي الفيدرالي عن الأنباء من خلال تقرير السياسة النقدية المقدم للكونجرس، والتعليق على الظروف الاقتصادية الحالية (الكتاب البيج)، والبيانات اللاحقة لكل اجتماع للجنة الفيدرالية للسوق المفتوحة، بالإضافة إلى موقعه على الإنترنت www.federalreserve.com.
- ساعد الاحتياطي الفيدرالي في الإبقاء على اقتصاد متنامٍ في ظل معدلي تضخم وبطالة منخفضين في الخمسينيات وبداية الستينيات، وفشل في أواخر الستينيات والسبعينيات، لكنه نجح من حيث التضخم في الثمانينيات ومن حيث التضخم والبطالة في التسعينيات.
- يعتقد مراقبو الاحتياطي الفيدرالي أن الاحتياطي الفيدرالي لديه المعلومات المالية والاقتصادية الأفضل وأن السياسة النقدية تؤثر على الاقتصاد. من ثم فإنهم يحاولون توقع تفكير وقرارات الاحتياطي الفيدرالي أو على الأقل فهمهما.

الجزء الخامس

الاقتصاد العالمي

الاقتصاد العالمي — شأنه شأن أي اقتصاد آخر — هو نظام تحدث فيه المعاملات، وهي تبادل السلع والخدمات مقابل المال، والمعاملات في الاقتصاد العالمي تكون في صورة تجارة خارجية وتمويل دولي. وهناك عوامل عدة تجعل هذه المعاملات أكثر تعقيداً من الصفقات التي تحدث في أي اقتصاد قومي، وتتركز هذه العوامل حول الاختلافات العديدة بين الدول في العملات والقوانين واللغات والعادات والثقافات. نتناول في هذا الجزء آليات التجارة الخارجية والتمويل الدولي والسوق العالمية والاقتصادات النامية، بالإضافة إلى أننا سوف نتناول بإيجاز موضوعات معاصرة مثل العولة والتكتلات التجارية والتوجهات الرأسمالية التي ظهرت في الصين. وهدفنا في هذا الجزء هو فهم أسباب إقبال الدول على عقد صفقات مشتركة بعضها مع بعض، أو إحجامها عن ذلك، وقدرة الاقتصاد على إحداث تغيير في عالم اليوم.



الفصل السابع عشر

التجارة الدولية: في الولايات المتحدة الأمريكية واليابان والمكسيك وإيطاليا و...

في هذا الفصل

- أسباب تصدير واستيراد الدول للسلع
- اتفاقيات التجارة الدولية
- الحماية الاقتصادية والسياسات التجارية الأخرى

لم نتطرق في تحليلنا حتى الآن إلى الصادرات والواردات، وهما المكون الأخير لإجمالي الناتج المحلي، والآن حان وقت طرحهما للمناقشة. ربما كان هذا جانبًا من الجوانب المعقدة، إلا أن هذا الفصل سوف يعرض لك في البداية لماذا تصدر الدول السلع وتستوردها، ثم يتناول بالبحث الحواجز التجارية، والخطوات المختلفة التي أُتخذت لخفض هذه الحواجز.

مع أن التجارة الخارجية لا تثير الانزعاج مثل الضرائب أو الإنفاق الحكومي، فهي مثل معظم الموضوعات في الاقتصاد تجتذب اهتمام بعض الناس؛ أولئك الذين تتأثر معاشهم وأساليب حياتهم أشد التأثر بالصادرات والواردات. إن لدى هؤلاء الناس مخاوف حقيقية تمامًا، لكن هذه المخاوف تختلف طبيعتها باختلاف طبيعة حياة كل منهم. ويكاد الاقتصاديون يجمعون على أن التجارة الخارجية في سوق عالمي حر سوف تحقق المنفعة الكبرى لأكثر عدد من الناس.

لنذكر أسباب هذا.

جدول ١٧-١: إمكانيات الإنتاج لأمريكا (القيم بالآلاف لكل أسبوع).

الإمكانية	بوشلات الغذاء	أجهزة الكمبيوتر الشخصي
أ	٠	١٢
ب	٣	٩
ج	٦	٦
د	٩	٣
هـ	١٢	٠

(١) أسباب التصدير والاستيراد

إن السبب الرئيسي للتجارة الخارجية بسيط جداً، وهو أن بعض الدول أفضل من غيرها في إنتاج أشياء معينة، وهذا يعني أنها سوف تحقق وضعاً اقتصادياً أفضل إذا ما تخصصت في إنتاج ما تتقن صنعه وتبادلت جزءاً مما تنتجه مقابل السلع التي تنتجها الدول الأخرى التي تتخصص أيضاً في إنتاج ما تتقن صنعه.

لعل منطق التجارة الدولية هو المنطق نفسه الذي جعل عاملاً في إحدى قرى القرون الوسطى يتخصص في الجزارة أو صنع الخبز أو الشمعدانات، ثم يتبادل سلعه مع غيره من المتخصصين في أشياء أخرى. تسير التجارة الدولية على النهج نفسه، ولكن على نطاق أوسع.

لشرح هذا، دعنا نفترض أن هناك دولتين فقط على الكوكب هما الولايات المتحدة واليابان، وأن هاتين الدولتين تصنعان منتجين فحسب: هما الأغذية وأجهزة الكمبيوتر الشخصي. يعرض الجدولان التاليان إمكانيات الإنتاج أسبوعياً لكل دولة.

يعرض شكل ١٧-١ دوال إمكانية الإنتاج لكل دولة، وهذا الشكل هو تمثيل بياني للقيم المدرجة في الجدولين ١٧-١ و ١٧-٢.

بإمكان كل دولة إنتاج العدد نفسه من أجهزة الكمبيوتر الشخصي أسبوعياً، إلا أن الولايات المتحدة تستطيع إنتاج ثلاثة أضعاف ما تنتجه اليابان من غذاء. بعبارة أخرى، إذا اختارت كل دولة إنتاج أجهزة الكمبيوتر فحسب فإن كلياً منهما سوف تنتج ١٢٠٠٠ جهاز كمبيوتر، لكن في حالة اختيار كل دولة إنتاج الغذاء فحسب، فسوف تنتج الولايات المتحدة ١٢٠٠٠ بوشل من الغذاء وسوف تنتج اليابان ٤٠٠٠ بوشل فقط.

التجارة الدولية: في الولايات المتحدة الأمريكية واليابان والمكسيك وإيطاليا و...

جدول ١٧-٢: إمكانيات الإنتاج لليابان (القيم بالآلاف لكل أسبوع).

الإمكانية	بوشلات الغذاء	أجهزة الكمبيوتر الشخصي
أ	٠	١٢
ب	١	٩
ج	٢	٦
د	٣	٣
هـ	٤	٠

قد يبدو للوهلة الأولى أن الدولتين — خاصة الولايات المتحدة — ليس لديهما سبب للتعاون في تجارة خارجية، فكفاءة الولايات المتحدة تعادل كفاءة اليابان في إنتاج أجهزة الكمبيوتر، وتفوقها بثلاثة أضعاف في إنتاج الغذاء. فما الذي يغري الولايات المتحدة بالتعاون التجاري؟

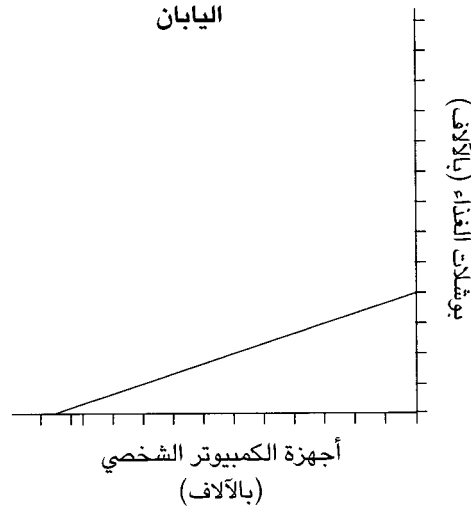
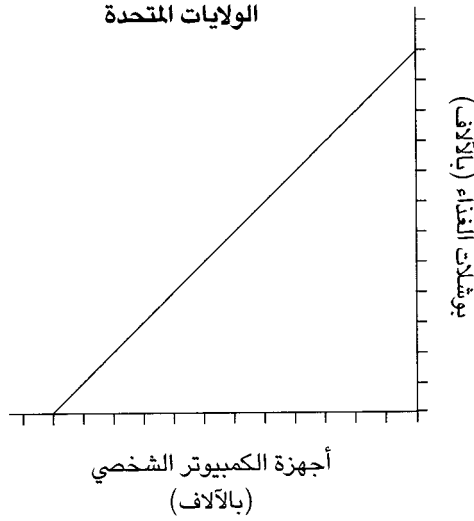
تظهر هنا فكرة الميزة النسبية، فالولايات المتحدة تستطيع أن تنتج الغذاء أو أجهزة الكمبيوتر في عملية موازنة بين سلعتين فقط. بعبارة أخرى، إذا اختارت الولايات المتحدة إنتاج جهاز كمبيوتر شخصي آخر فلا بد أن تتخلى عن إنتاج بوشل واحد من الأغذية، وبوشل الأغذية هذا هو تكلفة الفرصة البديلة التي تتحملها الولايات المتحدة لإنتاج جهاز كمبيوتر آخر.



توضيح اقتصادي

تنشأ الميزة النسبية لدولة عندما تقل تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج إحدى السلع لديها عن نظيرتها في دولة أخرى، وتنشأ الميزة المطلقة عندما يكون بإمكان الدولة إنتاج إحدى السلع بتكلفة أقل من دولة أخرى. والميزة النسبية — وليس الميزة المطلقة — هي التي تحدد السلع التي يجب أن تستوردها الدولة أو تصدورها.

مع ذلك إذا تخلت اليابان عن إنتاج بوشل واحد من الأغذية فبإمكانها إنتاج ثلاثة أجهزة كمبيوتر شخصي، وتكلفة الفرصة البديلة لإنتاج أجهزة الكمبيوتر الشخصي في اليابان هي ثلث نظيرتها في الولايات المتحدة. تضحى اليابان بكمية من الأغذية



شكل ١٧-١

أقل مما ستضحي بها الولايات المتحدة من أجل زيادة إنتاجها من أجهزة الكمبيوتر الشخصي.

والدولة التي تتحمل تكلفة فرصة بديلة أقل في إنتاج إحدى السلع تتمتع بميزة نسبية في إنتاج هذه السلعة، وفي هذه الحالة تقل تكلفة الفرصة البديلة لليابان

التجارة الدولية: في الولايات المتحدة الأمريكية واليابان والمكسيك وإيطاليا و...

عنها للولايات المتحدة في إنتاج أجهزة الكمبيوتر. تملك الولايات المتحدة ما يطلق عليه الاقتصاديون الميزة المطلقة في إنتاج الغذاء، فيمكنها إنتاج ١٢٠٠٠ بوشل من الأغذية أسبوعياً في حين لا تستطيع اليابان إنتاج أكثر من ٤٠٠٠ بوشل، إلا أن الميزة المطلقة لا تعني بالضرورة أن على الدولة أن تصدر هذا المنتج، وذلك لأن الدولة ربما تضطر إلى التخلي عن إنتاج جزء من منتج تملك فيه ميزة مطلقة أكبر.

ابتكر عالم الاقتصاد البريطاني ديفيد ريكاردو (David Ricardo ١٧٧٢-١٨٢٣) مفهوم الميزة النسبية للإجابة عن سؤال: «أي دولة يجب أن تتخصص في إنتاج أي سلعة؟» واكتشف أن الدولة التي تقل لديها تكلفة الفرصة البديلة عن غيرها من الدول في إنتاج أحد المنتجات يجب أن تتخصص في إنتاج هذا المنتج، وأطلق على هذا مبدأ الميزة النسبية.

لذا فعلى الرغم من أن الولايات المتحدة في هذا المثال لديها الميزة المطلقة في إنتاج الأغذية وتُعتبر كفاءاً لليابان في إنتاج أجهزة الكمبيوتر الشخصي، فإن اليابان لديها ميزة نسبية في إنتاج أجهزة الكمبيوتر الشخصي. غير أن للولايات المتحدة أيضاً ميزة نسبية على اليابان في إنتاج الأغذية.

لماذا؟ لأن الولايات المتحدة لن تضطر إلا للتخلي عن جهاز كمبيوتر شخصي واحد فحسب من أجل إنتاج بوشل إضافي من الأغذية، في حين أن اليابان لا بد أن تتخلى عن ثلاثة أجهزة كمبيوتر. تتحمل الولايات المتحدة تكلفة فرصة بديلة أقل من اليابان عندما تختار إنتاج الأغذية بدلاً من أجهزة الكمبيوتر، وهذا يعني أن على الولايات المتحدة أن تنتج الأغذية وتبادلها بأجهزة الكمبيوتر مع اليابان.

لذا فإن الولايات المتحدة — نظرياً في مثالنا — لن تنتج إلا الأغذية فحسب، وستنتج اليابان أجهزة الكمبيوتر الشخصي فقط، وتتبادلان بعض إنتاجهما فيما بينهما.

(٢) الحجة المؤيدة للتجارة الحرة

من الواضح أن المثال الذي عرضناه هنا مبسط غاية التبسيط، وهناك في الواقع مئات الدول التي تنتج آلاف المنتجات معظمها بهياكل تكاليف مختلفة وبمستويات كفاءة مختلفة. مع ذلك يشتمل هذا المثال البسيط على الحجة الأساسية المؤيدة للتجارة الحرة، التي يدعمها معظم علماء الاقتصاد نظرياً وعملياً.

يؤيد الاقتصاديون التجارة الحرة لأنهم بصفة عامة يريدون أن يحقق أي نظام اقتصادي — بما في ذلك الاقتصاد العالمي — المنفعة الكبرى لأكبر عدد من الناس، وسوف تكشف نظرة أخرى إلى مثال إنتاج الولايات المتحدة واليابان لأجهزة الكمبيوتر الشخصية والغذاء عن فوائد التخصص والتبادل.

إذا اخترت أي إمكانية من نطاق إمكانيات الإنتاج المعروض في الجدولين ١٧-١ وإذا فسوف ترى أن الإنتاج الإجمالي الأكبر للأغذية وأجهزة الكمبيوتر يحدث عندما تنتج الولايات المتحدة الأغذية فحسب، وتنتج اليابان أجهزة الكمبيوتر الشخصي فحسب. ويعرض الجدول الموضح أدناه مثالاً على هذا:

جدول ١٧-٣

الغذاء		أجهزة الكمبيوتر	
الإمكانية ج:			
الولايات المتحدة	٦٠٠٠	٦٠٠٠	
اليابان	٢٠٠٠	٦٠٠٠	
إجمالي الإنتاج	٨٠٠٠	١٢٠٠٠	إجمالي الإنتاج = ٢٠٠٠٠ وحدة
بتخصص:			
الولايات المتحدة	١٢٠٠٠	.	
اليابان	.	١٢٠٠٠	
إجمالي الإنتاج	١٢٠٠٠	١٢٠٠٠	إجمالي الإنتاج = ٢٤٠٠٠ وحدة

ينتج عن التخصص أعلى مستويات إنتاج السلعتين، ويمكن بعد ذلك من خلال التجارة أن تستهلك كل دولة كمية السلع التي تريدها، وبهذه الطريقة يزيد الإنتاج إلى الحد الأقصى لأن كل دولة تنتج ما تنتجه بأكبر كفاءة.

ونكرر أن هذا إفراط في التبسيط، فقد أغفلنا في تحليلنا عددًا من النقاط منها تكاليف النقل والجودة والاختلافات في الطلب المحلي واعتبارات الأمن القومي. مع ذلك يشكل المبدأ الواقعي للغاية الخاص بالميزة النسبية والفوائد الفعلية للتجارة الحجة الأساسية المؤيدة للتجارة الحرة.

لسوء الحظ كان للحجج — والإجراءات — المتعددة المناهضة للتجارة الحرة الدولية تأثير كامل في العالم.

(٣) الاعتراضات على التجارة الحرة

تأتي معظم الاعتراضات الحالية على التجارة الحرة الدولية من جماعات الضغط. تعارض النقابات العمالية والإدارات التجارة الحرة عندما تظن أنها ستجعلها أشد فقرًا، وهو ظن صحيح في بعض الأحيان خاطئ في أحيان أخرى. وما يتعمدون تجاهله هو أن التجارة الحرة سوف تجعل الجميع عداهم أفضل حالًا.

صحيح أنه إذا خسرت صناعة السيارات الأمريكية ٥٠٠٠ وظيفة لمصلحة المنافسين الأجانب، فإن الخمسة آلاف عامل وعائلاتهم سوف يزدادون فقرًا. غير أن ملايين الأسر الأخرى التي ستستطيع أن تشتري سيارات أرخص ثمنًا وأكثر كفاءة من بين نطاق أوسع من الخيارات ستكون أفضل حالًا. ربما تكون المعاناة التي تتكبدها أسرة واحدة من الخمسة آلاف أسرة أكبر بكثير من المنفعة التي ستعود على أي من الأسر التي ستشتري سيارات جديدة، ولهذا تناضل النقابات العمالية بشدة من أجل الإبقاء على وظائف أعضائها. لكن أي اقتصادي سوف يرى أنه ما دامت هناك دولة أخرى تستطيع صنع سيارات بكفاءة أكثر، فإن العاملين في مجال السيارات يجب أن ينتقلوا إلى العمل في صناعة أمريكية أخرى، ويدعوا السكان جميعهم يتمتعون بفوائد التجارة الحرة مع صناعة السيارات الأكثر كفاءة الخاصة بدولة أخرى.

تنشر جماعات الضغط مبررات عديدة لدعم وجهة نظرها، وتبدو بعض هذه المبررات منطقية بعض الشيء من الناحية الاقتصادية، وبعضها خاطئة أو محل شك على الأقل. لكن الواقع أن هؤلاء الذين يطالبون بالحماية من التجارة الحرة هم من يرجح عادةً أن يجنوا المنفعة القصوى.

وأكثر الاعتراضات شيوعًا هي:

- من المهم الحفاظ على الوظائف في الولايات المتحدة.
- لا نريد أن يخرج المال من الدولة.
- الأمن القومي معرض للخطر.
- لا تعامل الدول الأخرى عمالها معاملة عادلة.
- «تغرق» الدول الأخرى الولايات المتحدة بسلعها ولا تفتح أسواقها لنا.

لننظر إلى هذه الآراء واحدًا تلو الآخر.

إن الحفاظ على الوظائف في الولايات المتحدة أمر مهم، لكن الأهم الحفاظ عليها في الصناعات التي نعمل فيها بكفاءة، وإلا فنحن ندعم عدم الكفاءة التي تضر بالإنتاجية القومية والمستهلكين. ولو أن دولة أخرى أكثر كفاءة حقًا في إنتاج أحد المنتجات؛ أي لديها ميزة نسبية، فإن من مصلحتنا شراءها منها.

أما عن فكرة أننا «نصدر الوظائف» عندما تنشئ شركات السيارات الأمريكية — على سبيل المثال — مصانع لتجميع السيارات في المكسيك، فإن اتحاد العمال في مجال السيارات معه الحق. مع أن الحجج المناهضة نفسها تنطبق على المثال. إذا كانت المكسيك المكان الأقل سعرًا لتجميع السيارات من وجهة النظر الاقتصادية، فهي الدولة التي يجب أن تُجمّع فيها السيارات ما دام مستوى الجودة لن يتغير.



تنبيه اقتصادي

الاعتراض القائل إن «الأجور الأجنبية القليلة» سوف تدمر الصناعات الأمريكية اعترض زائف، فليس المهم مستوى الأجور، بل مستوى الأجور بالنسبة إلى إنتاجية العمال. إذا كانت الأجور في إحدى الصناعات الأمريكية عالية، لنقل أربعة أضعاف مستوى الأجور الأجنبية، لكن إنتاجيتها تبلغ ستة أضعاف إنتاجية الصناعة الأجنبية، فلا تزال هذه الصناعة قادرة تمامًا على منافسة الصناعة الأجنبية.

بالإضافة إلى ذلك تُعد العمالة مكونًا واحدًا فحسب من تكلفة أي منتج. إذا هددت إحدى الصناعات الأجنبية المنخفضة الأجور إحدى الصناعات الأمريكية، فهذا يعني بصفة أساسية أن الدولة الأجنبية لديها ميزة نسبية في هذه الصناعة.

كثيرًا ما تتردد حجة الجودة كسبب للإبقاء على الوظائف في الولايات المتحدة، لكن الواقع أن السلع المستوردة منخفضة الجودة تباع بأسعار أقل تعكس جودتها وتعطي المستهلك خيارًا آخر (يفضل بعض الناس الأحذية الرخيصة). بالإضافة إلى أن لدى المنتجين الأجانب سجلًا طيبًا في تحسين جودة سلعهم للوفاء بالمعايير الأمريكية، وتُعد صناعة السيارات اليابانية في السبعينيات مثالًا رائعًا على هذا، وقد فعل المنتجون الأمريكيون في بعض الصناعات الشيء نفسه، فعلى سبيل المثال رفعت صناعة النسيج بكاليفورنيا جودة منتجاتها على مدار العشرين عامًا الماضية لتتنافس الواردات الفرنسية في الولايات المتحدة، وخلق هذا فرص عمل في صناعة

التجارة الدولية: في الولايات المتحدة الأمريكية واليابان والمكسيك وإيطاليا و...

النبذ بالولايات المتحدة، إلى جانب مجالات الشحن البري والتخزين والإعلان والبيع بالتجزئة والمطاعم (ومن ثم توظيف نذل النبذ الذين لا عمل لهم غير ذلك)، وساعد على التصدي لواردات برجندي وبوردو.

«لا نريد أن يخرج المال من الدولة». قد يبدو هذا الاعتراض منطقياً عندما تنظر إلى معادلة إجمالي الناتج المحلي، فإذا زادت الواردات عن الصادرات يقل إجمالي الناتج المحلي. ألا يعني ذلك أننا نصبح أسوأ حالاً؟ من وجهة نظر معينة نعم، ومن وجهة نظر أخرى لا.

يستند الاعتراض على خروج المال من الدولة إلى مذهب التجاريين Mercantilism؛ النظرية الاقتصادية التي تنص على أن التجارة الدولية تدر ثروة على الدولة. يعتقد أنصار هذا المذهب أن الصادرات يجب أن تُشجع، وأن الواردات يجب أن تُعوق، وأن الذهب يجب أن يُدخر. ازدهر المذهب في القرنين السابع عشر والثامن عشر وعزز اكتشاف واستعمارية الدول الأوروبية الغربية في جميع أنحاء العالم في هذين القرنين. مع ذلك اختفى المذهب التجاري كنظرية اقتصادية.

ليس الاحتفاظ بالمال داخل الدولة من الأولويات، ولا ترجع رغبتنا في زيادة الصادرات إلى أنها تحتفظ بالمال داخل الدولة، ولكن إلى أنها تدعم الإنتاج المحلي وتزيد الدخل، وربما يكون في إنفاق هذه الدخل على الواردات منفعة كبيرة للمستهلكين. ويرى الاقتصاديون أن سبيل تشجيع الصادرات ليس الحد من الواردات، فعلى أي حال سوف ترد الدول الأخرى على سياسات الحماية الاقتصادية بمثلها، لكن سبيل تشجيع الصادرات هو أن نتمتع بأقصى درجات الإبداع والإنتاجية والكفاءة.

«الأمن القومي معرض للخطر» فيما يتعلق ببعض الصناعات، ويُعد الدفاع أفضل مثال على صناعة تحتاج إلى حماية بسبب ارتباطها بالأمن القومي، وربما تُعد صناعة الصلب مثلاً آخر، مع أن صناعة الصلب أصابت نجاحاً جزئياً فقط مع هذه الحجة. ويُعد النفط صناعة أخرى يمكن أن يعتمد عليها الأمن القومي، مع أن الاستهلاك الأمريكي للنفط الأجنبي والاعتماد عليه شجعهما بالفعل الاختفاء التدريجي لمعايير كفاءة وقود سيارات الركاب وضرائب البنزين المنخفضة (نسبة إلى نظيراتها في أوروبا).

مع أن الاقتصاديين يختلفون حول الطرق المختلفة لحماية الصناعات التي يعتمد عليها الأمن القومي، فمعظمهم يتفق على أن بعض الصناعات تضمن هذه الحماية ويتفقون أيضاً على أن بعض الصناعات التي تزعم أنها كذلك — مثل صناعة

الساعات الأمريكية (إنني جاد في ضربي هذا المثال). — من المحتمل أنها لا تضمن الحماية.

تُعدّ معاملة الدول الأخرى لعمالها بأسلوب غير عادل حجة جديدة نسبياً مناهضة للواردات ويمكن أن يكون من الصعب توثيقها والانتشاء عنها. وهذه الحجة من الصعب توثيقها لأن كل شيء نسبي كما عرفنا. والحقيقة المرة تتمثل في أن الوظائف في المصانع الاستغلالية ربما تمكّن الأفراد في الدول الفقيرة من إطفاء وإلباس أنفسهم، وربما يضر تقييد الواردات من هذه الدول الأفراد أنفسهم الذين يحاول مساعدتهم. ومن الصعب أيضاً الانتشاء عن هذه الحجج؛ لأن الحقيقة تكمن في أن مقدار الإنتاج الأجنبي منخفض التكلفة كثيراً ما لا تفي بمعايير الصحة والأمن المعقولة.

بعد ذلك لدينا قضية عمالة الأطفال والسخرة التي يراها الجميع بالفعل استغلالية إلى حد بعيد. يقدر الكونجرس الأمريكي أن على الأقل ٢٥٠ مليون طفل أجبر بين أعمار الخمسة أعوام والأربعة عشر عامّاً يعملون الآن في جميع أنحاء العالم ويعمل نصفهم على نحو تقريبي بنظام الدوام الكامل. وقد مؤّلت الولايات المتحدة عدداً من المجهودات من أجل منع عمالة الأطفال وأسهمت فيها، كما أنها تُعد أكبر مساهمي العالم في البرنامج الدولي للقضاء على عمالة الأطفال.

هناك مجهودات متعددة قيد التنفيذ من أجل جعل دول أخرى تدعّن طوعية لإرشادات مكافحة عمالة الأطفال. وفي الواقع تركز الولايات المتحدة ما يقرب من ٣٠ مليون دولار سنوياً للبرامج الدولية لإنهاء عمالة الأطفال التعسفية. وعام ١٩٩٩ صدقت الولايات المتحدة على مبادرة دولية جديدة لمكافحة عبودية الأطفال وعبودية الديون والسخرة. بالإضافة إلى ذلك قُدم قانون ردع عمالة الأطفال للكونجرس الأمريكي كمشروع قرار عام ١٩٩٩ إلا أنه لم يسنه بعد. وإذا شُرع قانون فإنه سوف يمنع استيراد المنتجات المصنعة أو المستخرجة على يد الأطفال الذين لم يبلغوا الخامسة عشرة بعد.

«تغرق» دول أخرى الولايات المتحدة بالسلع وتمنع دخول وارداتنا: وجهة نظر تمنح أنصار الحماية الاقتصادية الذخيرة المطلوبة في معركتهم ضد التجارة الحرة. يحدث الإغراق عندما تبيع إحدى الدول سلعتها في سوق أجنبية بسعر أقل من سعرها في السوق المحلية أو أقل من تكلفة إنتاجها. والهدف من الإغراق هو دفع المنتج المحلي خارج السوق — وخارج المجال — ثم رفع السعر عندما تختفي المنافسة المحلية من

التجارة الدولية: في الولايات المتحدة الأمريكية واليابان والمكسيك وإيطاليا و...

المجال. يمكن أن يلحق كل من الإغراق والحماية الاقتصادية من قبل الدول الأخرى الضرر بالولايات المتحدة.

بالاستناد إلى القوانين الحالية واتفاقيات التجارة يُعد الإغراق غير قانوني. إذا استطاع المنتجون الأمريكيون إثبات أن الإغراق يحدث فإن رسومًا خاصة يمكن أن تُضاف إلى سعر السلع المغرقة. وأحد أسباب حدوث الإغراق هو أن العديد من الصناعات الأجنبية تدعمها حكوماتها بطرق لا تُدعم بها صناعاتنا (مع أن الزراعة الأمريكية مدعومة للغاية شأنها شأن الزراعة في معظم الدول الصناعية). وتُعد صناعة الصلب مثلاً جيداً على الصناعة التي فازت بالحماية الاقتصادية مؤخراً، وفي شهر مارس/آذار من عام ٢٠٠١ فرض الرئيس بوش تعريفات تصل إلى ٤٠ في المائة على أنواع معينة من واردات الصلب.

عندما تمارس دول أخرى الحماية الاقتصادية تكون الطريقة المفضلة محاولة تنفيذ التجارة الحرة — أو على الأقل التجارة العادلة — من خلال عملية تفاوض. وقد كانت هذه العمليات مفيدة جداً في السنوات الأخيرة وقدمت إلى العالم عصرًا من التجارة الدولية الأكثر حرية.

(٤) حواجز التجارة الدولية

تشير التجارة الحرة إلى التخلص من الحواجز المعرّقة للتجارة الدولية وأكثر حواجز التجارة شيوعاً تتمثل في التعريفات والحصص والحواجز غير الجمركية.



توضيح اقتصادي

التعريفية هي ضريبة تُفرض على السلع المستوردة، والحصّة هي قيد يُفرض على كمية السلع التي ربما تُستورد. وكل من التعريفات والحصص تزيد سعر السلع التي تُطبق عليها وتقلل الطلب عليها. أما الحواجز غير الجمركية مثل الضوابط التي تطالب بنسبة مئوية معينة للمحتوى المنتج محلياً في المنتج فإن لها التأثير نفسه، إلا أنه ليس مباشراً كتأثير التعريفية والحصّة.

والتعريفية هي ضريبة تُفرض على الواردات وتجمعها الحكومة الفيدرالية، بالإضافة إلى أنها تزيد سعر السلعة على المستهلك. وتهدف التعريفات — التي تُعرف

أيضاً باسم الرسوم أو رسوم الاستيراد — عادةً في المقام الأول إلى تقييد الواردات، وفي المقام الثاني إلى زيادة العائد.

أما الحصّة فهي قيد يُفرض على كمية نوع معين من السلع التي ربما تُستورد إلى داخل البلاد ويمكن أن تكون الحصّة اختيارية أو إجبارية قانوناً.

إنّ للتعريفات والحصص التأثير نفسه، وهو تقييد الواردات وحماية المنتجين المحليين من المنافسة الأجنبية. تزيد التعريفات سعر السلعة الأجنبية عن سعر توازن السوق، وهذا يقلل الطلب على عرض السلعة الأجنبية في النهاية. بيد أن الحصّة تقيد العرض إلى كمية معينة، وهذا يؤدي إلى زيادة السعر عن مستوى توازن السوق ومن ثم يقلل الطلب.

للتعريفات أشكال مختلفة ويعتمد ذلك بصفة غالبية على الدافع أو بالأحرى على الدافع المحدد (دائماً ما يكون الدافع الفعلي هو وضع حد للواردات.) على سبيل المثال ربما تُفرض التعريفات من أجل جعل سعر السلعة المستوردة في مستوى سعر السلعة المنتجة محلياً. وهذه التعريفات المُسمّاة بالتعريفات العلمية تملك الهدف المحدد الخاص بتساوي السعر، ولا تعني للاقتصادي شيئاً سوى ذلك، ومن ثم التعادل بين المنتجين الأجانب والمحليين، وفي هذه اللعبة يخسر المستهلك.



تنبيه اقتصادي

ربما تتساءل عن سبب اختيار إحدى الدول استخدام إحدى الحصص عندما تكون للتعريفات الميزة المضافة الخاصة بزيادة العائد. يكمن السبب الرئيسي في أن الحصص تسمح للدولة التي تستخدمها بتحديد الكمية المفترض استيرادها وترك السعر يُحدد كيفما يُحدد. تعدل التعريفات السعر إلا أنها تترك الكمية بعد أن تُفرض عليها التعريفات لقوى السوق، من ثم تكون أقل توقعاً ودقة من الحصص.

تُفرض تعريفات نقطة الخطر Peril-point tariff من أجل إنقاذ صناعة محلية تدهورت إلى مرحلة يكون وجودها عندها في خطر. ومن الممكن أن يطرح أحد الاقتصاديين للمناقشة أن الصناعة يجب أن يُسمح لها بالانقضاء وبهذه الطريقة يمكن نقل عوامل الإنتاج التي تستخدمها هذه الصناعة غير الكفاء إلى صناعة جديدة يمكن توظيفها فيها بصورة أفضل.

التجارة الدولية: في الولايات المتحدة الأمريكية واليابان والمكسيك وإيطاليا و...

التعريف الانتقامية Retaliatory tariff هي التعريف التي تُفرض ردًا على تعريف فرضها شريك تجاري. ومن وجهة نظر الاقتصاديين تُعتبر التعريفات الانتقامية غير منطقية لأنها تشعل فتيل حروب تعريفات لا يفوز فيها طرف على الآخر خاصة المستهلك.

تشمل الحواجز غير الجمركية الحصص والضوابط المتعلقة بمحتوى المنتج أو جودته، بالإضافة إلى القيود الأخرى التي تعوق الواردات. وأحد أكثر الحواجز غير الجمركية استخدامًا على نحو شائع معايير المنتج التي ربما تهدف إلى العمل بمثابة «حواجز للتجارة». على سبيل المثال، عندما تمنع الولايات المتحدة استيراد الجبن غير المبستر من فرنسا، فهل تحمي بذلك صحة المستهلك الأمريكي، أم تحمي عائد منتج الجبن الأمريكي؟

تشمل التعريفات الأخرى غير الجمركية ضوابط التغليف والشحن وتصريحات المطار والميناء والإجراءات الجمركية الشاقة، وجميعها يمكن أن تكون إما قانونية أو خارج قائمة أنشطة الاستيراد كلفة أو كليهما.

واقع اقتصادي

استغرق الأمر من رجال الأعمال الأمريكيين سنوات عديدة لإدراك حواجز التجارة إلا أن أحد أصعب الحواجز المعركة للتجارة في اليابان هو نظامها المتعلق بتوزيع السلع. هناك نطاق واسع ومعقد من السماسرة والضوابط يقف حائلًا بين المصدر الأجنبي والمستهلك في اليابان. ويتطلب ذلك معرفة بالعادات المحلية والعلاقات مع رجال الأعمال المحليين لإحضار أحد المنتجات إلى السوق على الرغم من هذه المتاهة.

على النقيض من ذلك يجد المصدرون الأجانب لمعظم السلع أنه من السهولة بمكان نسبيًا إحضار منتجاتهم إلى السوق في الولايات المتحدة، إذ إن شبكة تجار الجملة وشركات النقل وقنوات البيع (مثل متاجر البيع بالتجزئة والموزعين المتخصصين) تتمتع بالشفافية والإتاحة في الولايات المتحدة التي تمثل سوقًا ضخمة للأنواع العديدة من المنتجات.

(٥) اتفاقيات التجارة الدولية

إن اتفاقيات التجارة هي التي تنظم التجارة الدولية بين دولتين أو أكثر. وربما تغطي اتفاقية واحدة كل الواردات والصادرات وفئات سلع معينة أو فئة واحدة.

وحاليًا تشترك الولايات المتحدة فيما يقرب من ٣٢٠ اتفاقية تجارة مع دول مختلفة. (وهذه الدول مُدرجةً على موقع الويب www.tcc.mac.doc.gov) مع ذلك شكلت اتفاقيات تجارة عامة ومختلفة السياسة التجارية على مستويات واسعة النطاق. تُسمى أهم اتفاقية تجارة عامة «الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة» أو الجات General Agreement on Tariffs and Trade. وُقعت اتفاقية الجات في شهر أكتوبر/تشرين الأول من عام ١٩٤٧ لتحرير التجارة وإنشاء منظمة لإدارة اتفاقيات تجارة أكثر حرية وتأسيس آلية لحل النزاعات التجارية. وتُعتبر الجات منظمة صغيرة تقع في جنيف، وقد وقع أكثر من ١١٠ دولة على الاتفاقية العامة التي وقعها في الأساس ٢٤ دولة فحسب بما فيها الولايات المتحدة. وإلى حد بعيد حلت منظمة التجارة العالمية — التي سأناقشها في هذا القسم — محل دور الجات كمنظمة. منذ أن وُقعت الجات حدثت «جولات» متعددة من المحادثات من أجل تحرير التجارة. وكانت أكثرها أهمية جولات كينيدي التي أدت في النهاية إلى تخفيض التعريفات بنسبة بلغت الثلث، ومؤخرًا جولات أوروجواي. تعاملت جولات أوروجواي مع الحواجز العامة المعرّقة للتجارة والقضايا الجديدة المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية وممارسات الصيد والاهتمامات البيئية.

من الاتجاهات الرئيسية للخمسة والعشرين عامًا السابقة إنشاء مناطق تجارة حرة بين الدول المتعاهدة ونموها من أجل تكوين كتلتات تجارية إقليمية. وتشترك الاتفاقيات جميعها التي تنشئ مناطق تجارة حرة في أهداف واحدة، تتمثل في: تحرير التجارة، وتعزيز النمو الاقتصادي، وتوفير إتاحة الوصول إلى الأسواق بتعادل بين الدول الأعضاء.

وأهم مناطق التجارة الحرة هي الاتحاد الأوروبي واتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية (نافتا) North American Free Trade Agreement (NAFTA) ورابطة دول جنوب شرق آسيا Association of Southeast Asian Nations (ASEAN).

بالإضافة إلى ذلك تُعتبر منظمة التجارة العالمية منظمة عالمية يقع مقرها في جنيف وتختص بالتعامل مع التجارة بين الدول. اشتملت منظمة التجارة العالمية — التي تأسست في شهر يناير/كانون الثاني من عام ١٩٩٥ بفضل مفاوضات جولة أوروجواي بموجب اتفاقية الجات — على ١٤٤ دولة حتى يناير/كانون الثاني من عام ٢٠٠٢. تشرف منظمة التجارة العالمية على اتفاقيات التجارة وتتيح الفرص

التجارة الدولية: في الولايات المتحدة الأمريكية واليابان والمكسيك وإيطاليا و...

لمناقشة المفاوضات التجارية وحل النزاعات التجارية، وتراقب السياسات التجارية وتقدم المعونة التقنية والتدريب للدول النامية.

(٦) التجارة على أرض الواقع

على الرغم من المطالبة بالحماية من قبل هؤلاء الذين من المحتمل تعرضهم للخسارة من التجارة الحرة، فإن العالم حرر السياسة التجارية بوضوح مما قلل الحواجز المعرقة للتجارة، وشكل تكتلات تجارية إقليمية. نتيجةً لذلك أصبحت التجارة الدولية أكثر تحرراً مما كانت عليه من قبل. ويمكننا جميعاً شكر الاقتصاديين على ذلك لأنهم دون شك الأصوات الأقوى والأوضح والأكثر ثباتاً المؤيدة للتجارة الحرة.

استقرت التعريفات الأمريكية عند أدنى مستوى لها في التاريخ. وقبل الحرب العالمية الثانية بلغت التعريفات ٤٠ في المائة على بعض الواردات. وفي الوقت الحالي تبلغ عائدات التعريفات ما يقل عن ٥ في المائة من حجم الواردات بالدولار، وتُغفى العديد من الواردات من التعريفات والحصص. بالإضافة إلى ذلك أُزيلت الحواجز غير الجمركية المعرقة للتجارة على نطاق واسع، إلا أنه ليس كاملاً.



تنبيه اقتصادي

من حين إلى آخر سوف تسمع عما يُسمى بالتشريع التجاري سريع المسار الذي يعطي فيه الكونجرس الرئيس السلطة للتفاوض على اتفاقيات التجارة. لم يُسن بعد هذا التشريع ولا يزال محل جدل.

يعتقد أنصار هذا التشريع أن الأسلوب الحالي للتفاوض بشأن اتفاقيات التجارة الذي يتطلب تصديق الكونجرس عليه بطيء الإيقاع للغاية، بالإضافة إلى كونه مزعجاً للعالم اليوم. ويوضح المعارضون أن اتفاقيات التجارة هي معاهدات مع دول أخرى، وأن الدستور يعطي الكونجرس قانونياً السلطة لأن يكون طرفاً في هذه الاتفاقيات. ويوضحون أيضاً أن التشريع سريع المسار من شأنه وضع حدود للجدل العام حول السياسة التجارية، وهذا الجدل بالطبع أحد الأسباب وراء كون الأسلوب الحالي للتفاوض بطيئاً ومزعجاً.

لا يعني ذلك أن كل شيء على ما يُرام في عالم التجارة الخارجية ولا يعني كذلك أن الولايات المتحدة دائماً ما تسلك درباً يتسم بالأمانة في السوق العالمية. على سبيل المثال تعيق الإعانات الزراعية الأمريكية والتعريفات المفروضة على المنسوجات

واردات الغذاء والملابس من الدول الفقيرة؛ من أجل حماية هذه الصناعات المحلية. مع ذلك، من المتوقع من الولايات المتحدة والعالم بصفة عامة الاستمرار على مسار التجارة الدولية الأكثر تحرراً.

(٧) النقاط الرئيسية

- يكون للدولة ميزة نسبية في إنتاج إحدى السلع عندما تكون تكلفتها الضمنية لإنتاج هذه السلعة أقل من التكلفة الضمنية لدولة أخرى. ويكون للدولة ميزة مطلقة عندما يكون باستطاعتها إنتاج سلعة بسعر أرخص مما تستطيع دولة أخرى.
- تحدد الميزة النسبية وليس الميزة المطلقة أي سلع يجب على الدولة استيرادها وتصديرها. يجب على الدولة أن تصدر السلع التي لديها ميزة نسبية فيها، وأن تستورد السلع التي لديها ميزة مطلقة فيها مقارنةً بدولة أخرى.
- مع أن بعض الحجج المناهضة للتجارة الحرة تُعتبر صائبة، فإن بعضها لا يكون سوى أعداء مجردة لتأييد الحماية الاقتصادية، التي ينشرها هؤلاء الذين من شأنهم الحصول على الاستفادة القصوى من وضع حد للواردات.
- تمثلت أكثر اتفاقيات التجارة أهميةً في الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (اتفاقية الجات) إلى جانب الاتفاقيات التي أسست مناطق التجارة الحرة للاتحاد الأوروبي، واتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية (نافتا) ورابطة دول جنوب شرق آسيا.
- على مدار الخمسة والعشرين عاماً الماضية أصبحت السياسة التجارية أكثر تحرراً في جميع أنحاء العالم ويتوقع الاقتصاديون استمرار هذا الاتجاه.

الفصل الثامن عشر

التمويل الدولي: البيزو واليورو والين

في هذا الفصل

- أسعار الصرف الأجنبي وكيفية عملها
- العجز التجاري وأهميته
- النظام النقدي الدولي
- لماذا يمكن اعتبار الدولار القوي جيدًا ولماذا العكس؟

في مناقشتنا للتجارة الخارجية في الفصل السابع عشر أغفلنا ذكر عنصر مهم، وهو كيف ينفذ المشترون والبائعون في دول مختلفة أعمالهم عندما يستخدمون جميعهم عملات مختلفة؟ عندما تُحفظ سمكة تونة عملاقة في الثلج، وتنتقل بواسطة الطائرات من كاب كود إلى طوكيو، فإن قبطان سفينة الصيد يريد أن يتقاضى أجره بالدولار، إلا أن بائع السمك الياباني لا يملك سوى الين. وهذا لا يفيد قبطان كاب كود المضطر إلى دفع أجور طاقمه ودفع فواتيره بالدولار، من ثم فإن بائع السمك الياباني لا بد أن يدفع بطريقة أو بأخرى مقابل الحصول على سمك التونة بالدولار.

كيف تُحل مثل هذه المشكلات؟

ما الذي يحدد قيمة الدولار بالين؟

بعبارة أخرى، ما كيفية عمل نظام الصرف الأجنبي؟

يجيب هذا الفصل عن هذه الأسئلة، ويشرح أسواق الصرف الأجنبي، وميزان المدفوعات، وصندوق النقد الدولي، ومعنى الدولار «القوي» والدولار «الضعيف».

(١) نبذة عن الصرف الأجنبي

كما تعرف النقود هي أي شيء مقبول التعامل به كوسيلة للتبادل، وفي معظم أنحاء العالم يقبل الأفراد الأوراق الصغيرة المطبوع عليها صور الأبطال القوميين أو عجائب الطبيعة المحلية كنقود، لكنهم في كل دولة يقبلون عملات ورقية مختلفة. يعني هذا أنه إن أراد شخص في الولايات المتحدة شراء شيء من شخص آخر في المكسيك مثلاً، فإنه لا بد أن يبدل أولاً عملته المحلية — الدولارات — بالعملة المقبولة التعامل بها في المكسيك؛ أي البيزو. ويحدث تحويل العملة هذا بسعر صرف.



توضيح اقتصادي

تحويل العملة هو إجراء تغيير إحدى العملات إلى عملة أخرى. وسعر الصرف هو النسبة التي تتحول بها إحدى العملات إلى عملة أخرى، وهو سعر إحدى العملات معبر عنه بعملة أخرى. وتُعد أسعار الصرف ضرورية لأن العملات تختلف قيمة إحداها بالنسبة إلى أخرى.

يُعد سعر الصرف — سعر عملة إحدى الدول مقارنةً بسعر عملة دولة أخرى — مفهوماً مركزياً في التمويل الدولي. وفعلياً يمكن تحويل عملة أي دولة إلى عملة أي دولة أخرى بفضل أسعار الصرف وسوق الصرف الأجنبي. على سبيل المثال لنقل إن سعر الصرف الحالي بين الدولار الأمريكي والبيزو المكسيكي هو ١ دولار لكل ١٠ بيزو، وهذا يعني أن الدولار الواحد سوف يشتري ١٠ بيزو، وأن ١٠ بيزو سوف تشتري دولارًا واحدًا. (إنني متجاهل هنا تكاليف المعاملة مثل العمولة التي يطلبها البنك أو سمسار الصرف الأجنبي الذي يحول العملة).



توضيح اقتصادي

تشمل **سوق الصرف الأجنبي** الصادرات والواردات والبنوك والسماسرة والتجار والمؤسسات المشتركة في تحويل العملة. لا يُعد سوق فوركس (Forex) أو سوق (FX) — كما يُطلق عليه — مكاناً مادياً، على الرغم من أن العديد من المشاركين يعملون في المكاتب وفي مقصورات سماسرة البورصة، وإنما شبكة متكاملة من المشاركين في السوق.

يحتاج المستوردون والمصدرون عملة أجنبية من أجل إكمال معاملاتهم. ويحتفظ السماسرة والبنوك بمخزون من الصرف الأجنبي؛ أي أنهم يحتفظون بعملات مختلفة ويحولون العملات كخدمة مقدمة إلى المستهلكين. يكسب التجار والمضاربون (أو يخسرون) النقود في حركة أسعار الصرف الأجنبي (التي سأذكرها). وكما سترى فإن للبنوك المركزية دورًا أيضًا في سوق الصرف الأجنبي.

(١-١) أنواع أسعار الصرف

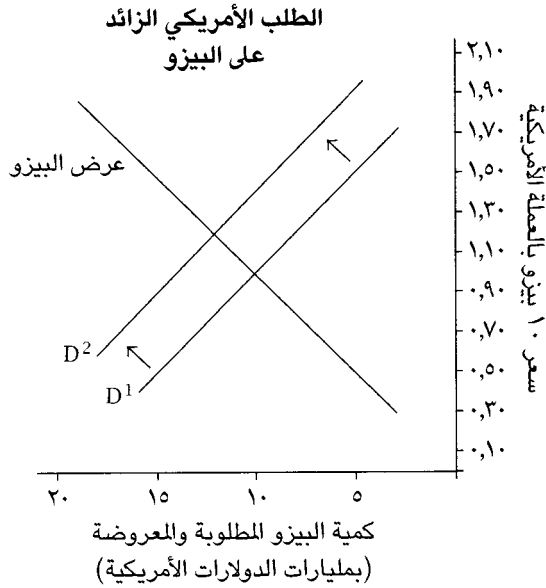
حُدثت أسعار الصرف الأجنبي للعملات على مدار التاريخ بثلاثة أساليب مختلفة:

- أسعار ثابتة
- أسعار عائمة (أو مرنة)
- أسعار مدارة

باستخدام سعر الصرف الثابت يحدد البنك المركزي للدولة قيمة العملة، وتحافظ إجراءات البنك المركزي المتمثلة بصفة أساسية في شراء العملة وبيعها على هذه القيمة دون تغيير. وهناك طريقة أخرى لتثبيت أسعار الصرف استخدمتها الولايات المتحدة ودول أخرى فيما مضى، وتتمثل هذه الطريقة في ربط العملات بقاعدة الذهب. إذا كان لكل العملات في نظام سعر الصرف قيمة مرتبطة بالذهب، يكون من السهولة بـمكان تحويل العملات إحداها إلى أخرى طبقًا لقيمتها بالذهب.

تحدد قوى السوق الخاصة بالعرض والطلب أسعار الصرف العائمة، وسوف نناقش هذه القوى في هذا الفصل. وبصفة أساسية إذا ازداد الطلب على إحدى العملات ازدادت قيمة هذه العملة مقارنةً بالعملات الأخرى. وإذا قل الطلب على العملة قلت قيمة العملة.

تتأثر أسعار الصرف المدارة بالبنوك المركزية للدول إلا أنها لا تُستهدف لأن تصبح ثابتة. وعمليًا يعمل نظام أسعار الصرف المدارة الذي لدينا الآن من خلال قوى العرض والطلب، بالإضافة إلى أنه يتأثر بالبنوك المركزية. لذا فإننا نملك الآن مزيجًا من أسعار الصرف العائمة والمدارة، التي يُطلق عليها التعويم المنظم.



شكل ١٨-١

(٢-١) عرض العملات الأجنبية والطلب عليها

إن القوى الاقتصادية التي تحدد أسعار الصرف الأجنبي متأصلة في العرض والطلب اللذين يحددهما بصفة رئيسية النشاط التجاري الأجنبي. على سبيل المثال، إذا زاد الأمريكيون طلبهم على المنتجات الآتية من المكسيك فسوف يحتاجون شراء المزيد من عملة البيزو من أجل شراء هذه المنتجات المكسيكية. إذن الزيادة في الطلب الأمريكي على الواردات المكسيكية سوف تزيد الطلب على عملة البيزو، وقد شُرحَت هذه الديناميكيات في الشكل ١٨-١.

سوف ترفع أي زيادة في الطلب على أي عنصر — بما في ذلك العملة — سعر هذا العنصر. وكما نرى في الشكل ١٨-١ هذه هي الحال عندما يطلب الأمريكيون المزيد من عملة البيزو، حيث إن الزيادة في الطلب على البيزو مما يعادل ١٠ مليارات دولار إلى ما يعادل ١٢ مليار دولار رفعت سعر البيزو. وبينما يُستخدم مبلغ دولار واحد لشراء ١٠ بيزو — بعد الزيادة في الطلب الأمريكي على الواردات المكسيكية مما يعادل ١٠ مليارات دولار إلى ما يعادل ١٢ مليار دولار من السلع المكسيكية — يتطلب

الأمر ١,٢ دولار لشراء ١٠ بيزو. وبعبارة أخرى، إن البيزو الذي يُستخدم لشراء ١٠ سنتات يشتري ١٢ سنتاً بعد الزيادة في الطلب.

في هذا الموقف من الواضح أن الدولار قلت قيمته أمام البيزو، ويمكن التعبير عن ذلك بالقول إن الدولار فقد قيمته أو خسر أو ضعف أمام البيزو. تبدو هذه التعبيرات أسوأ من الوضع الفعلي، إذ إن كل ما في الأمر أن الولايات المتحدة طلبت واردات أكثر من المكسيك. مع ذلك تُستخدم هذه التعبيرات لسبب بسيط يكمن في أن الدولار يشتري أقل مما اعتاد عليه من منتجات في المكسيك. بعد الزيادة في سعر الصرف من البيزو للدولار، يتطلب الأمر ١,٢ دولار لشراء ما اعتيد شراؤه بمبلغ دولار واحد في المكسيك.



تنبيه اقتصادي

كثيراً ما يوظف مذييعو أخبار المال والأعمال أساليب تعبير نابضة بالحياة لوصف الأحداث الاقتصادية. إلا أن المفردات يمكن أن تكون مربكة. عندما يذكر أحد المذيعين أن «الدولار انتعش» في تداول هذا اليوم، فإن ذلك يعني أن الدولار (أو أي عملة قيد المناقشة) ازدادت قوته أمام معظم العملات. وعندما يقول مذيع إنه كان هناك «بيع مكثف» للدولار أو أن الدولار «تعرض للهجوم» فإن هذا يعني أن الدولار ضعف أمام معظم العملات.

في ظل قانون العرض والطلب يبدو هذا منطقيًا. عندما يطلب الأمريكيون المزيد من المنتجات المكسيكية فإنهم يزيدون سعر هذه المنتجات، وعندما يحدث ذلك تعدل آلية سعر الصرف نفسها لعكس هذه الزيادة في السعر. من ثم يرتفع سعر البيزو وكذلك سعر السلع المكسيكية.

لننظر إلى ذلك من وجهة نظر المكسيك. إذا قلت قيمة الدولار — أي فقد قيمته وخسر وضعف — أمام البيزو، فإن البيزو تزداد قيمته — أي يكسب قيمته ويفوز ويقوى — أمام الدولار. وبينما يجعل هذا الأمر منتجات المكسيك أبهظ ثمنًا على الأمريكيين، فإنه يجعل المنتجات الأمريكية أيضًا أرخص للمكسيكيين. تعكس تأثيرات التغيرات في أي من العمليتين الأخرى.

(٢) التأثير على الواردات والصادرات وإجمالي الناتج المحلي

تذكر معادلة إجمالي الناتج المحلي: $C + I + G + (Ex - Im)$. يساوي التعبير $(Ex - Im)$ صافي الصادرات الذي ربما يكون إيجابياً أو سلبياً. إذا كان صافي الصادرات إيجابياً يزداد إجمالي الناتج المحلي للدولة وإذا كان سلبياً يقل إجمالي الناتج المحلي. وكل الدول تريد أن يكون إجمالي الناتج المحلي الخاص بها أعلى وليس أقل. لذا تريد جميع الدول أن يكون صافي صادراتها إيجابياً. (بالطبع لا يمكن أن تملك جميع الدول صافي صادرات إيجابياً لأن دولة أو أكثر لا بد أن تستورد أكثر مما تصدر حتى تصدر الدول الأخرى أكثر مما تستورد.)

بالرجوع إلى مثالنا المتعلق بالولايات المتحدة والمكسيك، إليكم الآن تتابع الأحداث الذي ما لبثت أن أوضحته، والتأثير على التجارة، وإجمالي الناتج المحلي:

- ازداد الطلب الأمريكي على الواردات المكسيكية.
- ورفع هذا الطلب الأمريكي على البيزو.
- ورفع هذا الطلب الأمريكي المتزايد على البيزو سعر البيزو بالدولار.
- عندما يشتري الأمريكيون واردات أكثر من المكسيك — في ظل تعادل جميع العناصر — سوف يقل صافي الصادرات الأمريكي (وإجمالي الناتج المحلي والعمالة).
- مع ذلك، سوف يصحح التغير في سعر الصرف هذا الوضع بصورة تلقائية لأنه: (أ) عندما يرتفع سعر الواردات المكسيكية بالدولار، فسوف ينخفض الطلب الأمريكي على الواردات المكسيكية. (ب) عندما ينخفض سعر الصادرات الأمريكية إلى المكسيك بالبيزو، فسوف يزداد الطلب المكسيكي على المنتجات الأمريكية.
- عندما تزداد الصادرات الأمريكية إلى المكسيك (لأنها أرخص)، فإنها سوف تعكس الاتجاه الذي بدأ عندما ازداد الطلب الأمريكي على المنتجات المكسيكية. بالإضافة إلى أنها سوف تعكس التأثير على صافي الصادرات الأمريكية الذي سيزداد عندما تزداد الصادرات إلى المكسيك.

يتحدد سعر البيزو بالدولار — سعر صرف الدولار مع البيزو — بالطلب الأمريكي على السلع المكسيكية والطلب المكسيكي على السلع الأمريكية. مع ذلك

عندما يتغير سعر الصرف فإن هذا يؤثر على سعر سلع كل دولة. ويؤثر هذا التغير في السعر على طلب كل دولة على سلع الدولة الأخرى بأساليب تميل إلى عكس الاتجاه المبدئي.

تعتمد هذه الآلية على أسعار الصرف العائمة. إذا لم يُسمح لأسعار الصرف بأن تستجيب لقوى العرض والطلب فإن هذه التعديلات التلقائية لا يمكن أن تحدث. في ظل المستويات العالية للتجارة الدولية في العالم اليوم وطبيعة «التعويم المنظم» لأسعار الصرف، فإن اقتصاديات معظم الدول تتحد معًا بطرق مختلفة، لنناقش بعضها الآن.

(٢-١) ميزان المدفوعات

ميزان المدفوعات الدولية — المعروف بصفة شائعة باسم ميزان المدفوعات — هو سجل المحاسبة الكلي للنشاط الاقتصادي الدولي لإحدى الدول، وهو بيان يلخص المعاملات التي حدثت بين دولة وباقي العالم ويكون ذلك عادةً على مدار ربع عام أو عام كامل. ويعرض ميزان المدفوعات إجمالي المعاملات كافة التي حدثت بين الأفراد والشركات والوكالات الحكومية للدولة ونظيراتها لباقي العالم. تُحفظ المعاملات في سجلات كحسابات مدينة وحسابات دائنة في ميزان المدفوعات، والمعاملات التي تتسبب في أن تتدفق النقود إلى الدولة (تدفقات داخلية) تُعتبر حسابات دائنة، والمعاملات التي تتسبب في أن تخرج النقود من الدولة (تدفقات خارجة) تُعتبر حسابات مدينة.



تنبيه اقتصادي

يشمل ميزان المدفوعات الأمريكي حسابًا جاريًا يلخص الواردات والصادرات، وحساب رأسمال يلخص الإعفاء من الديون وتحويلات السلع أو الأصول المالية التي تصاحب المهاجرين والتحويلات الأخرى للأصول. ويشمل ميزان المدفوعات أيضًا حسابًا ماليًا يلخص الاستثمار الأمريكي والأجنبي في الأصول الثابتة والأوراق المالية والأصول المالية الأخرى والأصول غير الملموسة، ويجب أن يعادل الحساب الجاري الصفر في مقابل إجمالي الحساب المالي وحساب رأس المال.

على سبيل المثال، إذا صُدّرت الولايات المتحدة خلاط أسمنت إلى البرازيل، تكون المعاملة حسابًا دائنًا لميزان المدفوعات الأمريكي وحسابًا مدينًا لميزان المدفوعات البرازيلي. وإذا اقترضت ماليزيا ١,٥ مليار دولار من الحكومة الأمريكية، تكون المعاملة حسابًا مدينًا لميزان المدفوعات الأمريكي وحسابًا دائنًا لميزان المدفوعات الماليزي. مع ذلك، عندما تدفع ماليزيا الدفعة الأولى على رأس المال والفائدة على القرض يكون هذا حسابًا دائنًا لميزان المدفوعات الأمريكي وحسابًا مدينًا لميزان المدفوعات الماليزي.

يقسم بيان ميزان المدفوعات المعاملات الدولية إلى ثلاثة حسابات: الحساب الجاري، وحساب رأس المال، والحساب المالي، كما يأتي:

- **الحساب الجاري:** يشمل الاتجار في السلع والخدمات؛ إيرادات الدخل مثل الأرباح والفائدة، والتحويلات أحادية الجانب للأصول، مثل المساعدة الخارجية.
- **حساب رأس المال:** يشمل الإعفاء من الدين الدولي، وتحويلات المهاجرين (السلع أو الأصول المالية التي تصاحب المهاجرين إلى داخل أو خارج الدولة)، وتحويلات النقود الآتية من ضرائب الهبات وضرائب الإرث والتلف غير المؤمن عليه الذي يحدث للأصول الثابتة.
- **الحساب المالي:** يسجل الاتجار في الأصول الثابتة مثل الشركات والعقارات، وفي الأصول المالية مثل الأسهم والسندات، وفي الأصول التي تملكها الحكومة والأصول ذات الملكية الأجنبية في الولايات المتحدة، وفي الحقوق والأصول غير الملموسة مثل حقوق التعدين، وحقوق النسخ والتأليف، وبراءات الاختراع، والعلامات التجارية، والامتيازات وعقود التأجير.

يُجمع كلٌّ من هذه الحسابات الثلاثة — الحساب الجاري وحساب رأس المال والحساب المالي — بصورة منفصلة كل منها عن الآخر. ويجب أن يتعادل مجموع الحساب الجاري مع مجموع حساب رأس المال بالإضافة إلى الحساب المالي. من ثم يجب أن يتعادل الحساب الجاري مع الصفر أمام الحساب المالي وحساب رأس المال. وعمليًا يقترب الميزان من الصفر نسبةً إلى المبالغ المتضمنة، إلا أنه نادرًا ما يبلغ الصفر على نحو دقيق. ويرجع ذلك إلى التباينات الإحصائية والقواعد الحسابية المتعارف عليها وتحركات سعر الصرف التي تغير القيمة المسجلة للمعاملات.

لماذا يجب أن يتعادل الحساب الجاري مع الصفر أمام حساب رأس المال والحساب المالي؟

لأنه عندما تستورد الولايات المتحدة سلعةً وخدماتٍ أكثر مما تصدر، تكون النتيجة عجزًا في الحساب الجاري. ولا تجد الولايات المتحدة بدءًا من تمويل هذا العجز في الحساب التجاري، إما عن طريق الاقتراض الدولي أو بيع أصول رأسمالية أكثر مما تشتريه دوليًا. على النقيض من ذلك، عندما تصدر الولايات المتحدة أكثر مما تستورد فإن شركاءها التجاريين لا يجدون مفرًا من تمويل العجز الذي يحدث في حسابهم الجاري إما عن طريق الاقتراض أو بيع أصول رأسمالية أكثر مما اشتروها. يوضح الجدول ١٨-١ ميزان المدفوعات الأمريكي لعام ٢٠٠١.

إن العجز في حساب البضائع المعروف بالعجز التجاري يُعتبر مسئولًا عن كل العجز الكائن في حساب رأس المال تقريبًا، فهو عجز في صادرات السلع يسبب العجز التجاري الأمريكي. عام ٢٠٠١ استوردت الولايات المتحدة سلعةً تزيد غالبًا عن السلع التي تصدرها بنسبة ٦٠ في المائة (لأن ١١٤٦ دولارًا - ٧١٩ دولارًا = ٤٢٧ دولارًا و $٤٢٧ \div ٧١٩ = ٠,٥٩$) مع ذلك، لدى الولايات المتحدة فائض في الخدمات، إذ إنها صدرت ٢٧٩ مليار دولار واستوردت ٢١٠ مليار دولار من الخدمات عام ٢٠٠١.



تنبيه اقتصادي

مع أن الاقتصاديين اعتادوا توضيح أن الخدمات بصفة عامة لم تكن تُصدر — وكانت حلقة الشعر المثل الشهير — فإن هذا الأمر قد تغير بالفعل. لا تزال الغالبية العظمى من التجارة الدولية في السلع، إلا أن التجارة في الخدمات نمت بصورة بالغة على مدار العقدين السابقين. وتشمل فئات الخدمات المصدرة والمستوردة: خدمات النقل، والخدمات المالية، والاستشارية، والهندسية، والاتصال عن بعد.

كما يبين الحساب المالي يُعوض عجز الحساب الجاري بقدر الاستثمار الأجنبي في الولايات المتحدة الذي يتعدى الاستثمار الأمريكي خارجها. وبينما تنفذ أمريكا الكثير من الاستثمار الأجنبي — حيث إنها استثمرت ٣٧١ مليار دولار خارج الدولة عام ٢٠٠١ — يستثمر سائر العالم بصورة مكثفة للغاية في الولايات المتحدة حتى مبلغ ٧٥٣ مليار دولار في هذا العام. لذا فإن قدرة أمريكا على جذب الاستثمار الأجنبي تساعد في تمويل رغبتها في الواردات.

جدول ١٨-١: ميزان المدفوعات الأمريكي، ٣١ ديسمبر/كانون الأول، عام ٢٠٠١ (القيم بمليارات الدولارات).

التدفقات الداخلة	التدفقات الخارجة	القيمة الصافية
الحساب الجاري		
حساب البضائع		
(الصادرات/الواردات)		
٧١٩	-١١٤٦	
٢٧٩	-٢١٠	
٩٩٨	-١٣٥٦	٣٥٨-
٢٨٤	-٢٦٩	١٥
		٥٠-
		٣٩٣-
		١
حساب رأس المال		
الحساب المالي		
٧٥٣		
الاستثمار الأجنبي في الولايات المتحدة		
الاستثمار الأمريكي في الخارج		
	-٣٧١	
		٣٨٢
		١٠
		٣٩٣
الحساب المالي		

المصدر: مكتب التحليل الاقتصادي، بيانات الحسابات الدولية.

عانت الولايات المتحدة عجزًا في الميزان التجاري منذ عام ١٩٧٦ مع أن لديها فائضًا كبيرًا في الخدمات. وارتفع هذا العجز في الميزان التجاري من ٣٦ مليار دولار عام ١٩٨٢ إلى أن بلغ معدلًا مرتفعًا حين حقق ١٦٠ مليار دولار عام ١٩٨٧. وعام الركود ١٩٩١ استقر العجز التجاري عند ٧١ مليار دولار، إلا أن الارتفاع المفاجئ الذي حدث خلال التسعينيات كان قويًا بصفة خاصة. وخلال هذه الفترة استتمعت الولايات المتحدة بتوسع اقتصادي نشط وفشلت اقتصاديات أوروبا وآسيا في تحقيق التقدم. وبحلول عام ٢٠٠٠ ارتفع العجز في الميزان التجاري إلى ٤٣٤ مليار دولار وعام ٢٠٠١ — الذي اشتمل على ثلاثة أرباع عام من الانكماش — بلغ العجز التجاري ٣٥٨ مليار دولار.

(٣) العجز التجاري: جيد أم سيئ؟

كما هو معتاد في الاقتصاد، هناك آراء مختلفة عديدة حول العجز التجاري. وبلاستناد إلى من نتحدث معه، يُعتبر العجز التجاري جيدًا أو سيئًا أو كليهما (بالاعتماد على الموقف) أو غير مادي. مع ذلك، يدعم القليل من الاقتصاديين أن العجز التجاري دائمًا ما يكون جيدًا.



توضيح اقتصادي

يحدث العجز التجاري عندما تستورد إحدى الدول خلال فترة معينة سلعة وخدمات أكثر مما تصدرها. ويحدث الفائض التجاري عندما تصدر إحدى الدول سلعة وخدمات أكثر مما تستورها.

يعتقد الاقتصاديون الذين يعتبرون أن العجز التجاري سيئًا أن الدولة التي يكون لديها عجز باستمرار في الحساب الجاري تقترض من الخارج أو تبيع الأصول الرأسمالية — الأصول طويلة الأمد — من أجل تمويل المشتريات الحالية من السلع والخدمات. إنهم يعتقدون أن الاقتراض المستمر ليس استراتيجية طويلة الأمد قادرة على تحقيق المأمول منها، وأن بيع الأصول طويلة الأمد من أجل تمويل الاستهلاك الحالي يضعف الإنتاج المستقبلي. (إذا ذكرنا هذا بالمناقشة التي طرحناها عن عجز الميزانية الفيدرالية والدين القومي، فإن هذا لم يأت محض الصدفة إذ إن الآليات قيد التنفيذ متشابهة.)

تعارض النقابات العمالية العجز التجاري لأنها تعتقد أنه في حالة تعدي الواردات الصادرات يشغل الوظائف العمال خارج البلاد، أو سريعًا ما سيحدث ذلك. وظاهريًا يبدو هذا الرأي منطقيًا، إلا أن البيانات المتعلقة بالعجز التجاري والعمالة لا تدعمه. وفي أواخر التسعينيات عندما بلغ العجز التجاري أرقامًا قياسية انخفضت العمالة إلى أدنى مستوى لها في ثلاثة عقود.

يرى بعض الاقتصاديين الذين يعارضون العجز التجاري أن العجز التجاري عرض من أعراض المشكلة — وتحديدًا سياسة البنك المركزي السيئة — وليس سببًا لها إذ يعتقد هؤلاء أن العجز التجاري ينبع من السياسة النقدية السلسلة. يزيد عرض المال سريع التنامي الطلب، بما في ذلك الطلب على الواردات ولهذا تأثيران؛

أولاً: يتمخض عنه ضغط تضخمي «يُصدّر» بعضه إلى الدول الأخرى في صورة أسعار أعلى. وثانياً: يوجه كمًّا كبيراً من الاستثمار في الدول الأخرى إلى الصناعات التصديرية. بعد ذلك تعاني اقتصاديات هذه الدول عندما تتعرض أمريكا للركود وتستورد سلعاً وخدمات أقل.

واقع اقتصادي

سوف تسمع بين الفينة والأخرى مصطلح الدولارات النفطية مُستخدمًا في المناقشات المتعقدة حول التجارة العالمية. والدولارات النفطية هي دولارات أمريكية تحصل عليها الدول المصدرة للبترو، خاصةً دول الشرق الأوسط، من صادرات النفط. وفائض الدولارات النفطية هو دولارات أمريكية يُحصل عليها من بيع النفط الفائض عن احتياجات التطوير الخاصة بالدول المصدرة له. وتُستثمر معظم الدولارات النفطية في الأوراق المالية الحكومية الأمريكية والأوراق الأمريكية قصيرة الأمد والبنوك الأوروبية. (يُعرّف بعض الاقتصاديين الدولارات النفطية على أنها نقود يُحصل عليها من صادرات النفط وتُودع بأي عملة في البنوك الغربية.)

تحيط قضايا سياسية واقتصادية مهمة بموضوع الدولارات النفطية، ومن بينها المخاوف على كلا جانبي المعاملة. يتخوف بعض الأفراد في الغرب من احتمالية أن يشوش الشرق الأوسط على الأسواق المالية عن طريق نزع النقود من هذه الأسواق. ويشعر البعض في العالم العربي بأنهم سريعو التأثير بالتغيرات التي تحدث في قيمة الدولار الأمريكي، الذي يتأثر بالسياسة الاقتصادية الأمريكية، وكذا بالاستيلاء المحتمل على أرصدة البنوك من قبل الحكومة الأمريكية.

من القضايا الأخرى إعادة توظيف الدولارات النفطية. أين تذهب كل هذه النقود؟ يُستخدم بعض الدولارات النفطية من جهة الدول المصدرة للنفط من أجل شراء واردات من الدول المستوردة للنفط، إلا أنها لا تستطيع الاستيراد بشكل يكفي استخدام جميع الدولارات النفطية. من ثم تُقرض نسبة كبيرة من الدولارات النفطية الموجودة في البنوك الغربية إلى الحكومات التي تكون في حاجة إلى تمويل عجز ميزان مدفوعاتها. تستخدم هذه الدول بعض هذه الأموال المقترضة من أجل شراء النفط وواردات أخرى. إذا لم يتم إعادة توظيف الدولارات النفطية تخرج هذه النقود — مليارات الدولارات — من التداول وهذا يمكن أن يبطئ عجلة نمو الاقتصاد العالمي.

يقيم الاقتصاديون، الذين يعتبرون أن العجز التجاري جيد، علاقةً بينه وبين التطورات الاقتصادية الإيجابية، وعلى وجه التحديد المستويات الأعلى للدخل وثقة

المستهلك والاستثمار. ويقيم هؤلاء حجتهم بأن العجز التجاري يمكّن الولايات المتحدة من استيراد رأس المال من أجل تمويل الاستثمار في الطاقة الإنتاجية. وبعيداً عن إلحاق الضرر بالعمالة، يعتقدون أن العجز التجاري الذي يموله الاستثمار الأجنبي في الولايات المتحدة يساعد في زيادة العمالة الأمريكية.

يرى بعض الاقتصاديين أن العجز التجاري ليس إلا تعبيراً عن ميول المستهلكين وشيئاً غير مادي، وبصفة نموذجية يعتقدون أن الصحة الاقتصادية مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بالاستهلاك المتزايد. إذا أراد المستهلكون أطعمة وملابس وسيارات مستوردة، لماذا يجب عليهم ألا يشترونها؟ ونطاق الاختيارات هذا يُعد جزءاً من أي اقتصاد ناجح.

ربما تكون أفضل رؤية للعجز التجاري هي الرؤية المتوازنة. إذا تمثل العجز التجاري في الاقتراض من أجل تمويل الاستهلاك الحالي بدلاً من الاستثمار طويل الأمد، أو إذا نتج عن الضغط التضخمي، أو إذا تسبب في جعل العمالة الأمريكية أقل فاعلية بصورة تدريجية؛ فإنه يكون سيئاً. لكن إذا عزز العجز التجاري الاقتراض من أجل تمويل الاستثمار طويل الأمد، أو إذا عكس الدخول المرتفعة والثقة والاستثمار الزائدين — ولم يضر بالعمالة — عندئذ يكون جيداً. وإذا عبر العجز التجاري فحسب عن تفضيلات المستهلك بدلاً من هذه الظواهر، فإنه يكون غير ملحوظ. لكن ماذا عن التأثير على إجمالي الناتج المحلي؟ ألا يجب أن يقلق الأمريكيون عندما يكون صافي الصادرات سلبياً ويكون إجمالي الناتج المحلي أقل مما يجب أن يكون لولا ذلك؟

يعتقد معظم اقتصاديي الاتجاه السائد أنه بسبب كون عجز الحساب الجاري متعادلاً مع الاستثمار الأجنبي في الولايات المتحدة يُعتبر التأثير على إجمالي الناتج المحلي صغيراً جداً وغير جدير بالاهتمام به. إن أمان الاقتصاد الأمريكي والدولار الأمريكي يجعل الاستثمارات في الطاقة الإنتاجية الأمريكية وفي الأوراق المالية للشركة والحكومة استثمارات جذابة للغاية. لذا ما دام العجز التجاري يموله استثمار أجنبي، وما دام هذا العجز لم يضعف الدولار للغاية، فسيكون إجمالي الناتج المحلي على ما يُرام. لذا في ظل حجم الاقتصاد الأمريكي ومنافع الاستثمار الأجنبي في الولايات المتحدة، يُعد تأثير العجز التجاري على إجمالي الناتج المحلي ضئيلاً جداً. وهذا صحيح بصفة خاصة عند المقارنة بتأثير العوامل الأخرى التي من الأسهل التأثير عليها، مثل السياسة النقدية الأمريكية. من الأفضل النظر إلى العجز التجاري في سياق

النمو والبطالة والتضخم والمقاييس الأخرى للأداء الاقتصادي. ويكشف حجم العجز التجاري نفسه وكذا اتجاهه عن القليل جدًا بخصوص حالة الاقتصاد الأمريكي.



تنبيه اقتصادي

يُعتبر الدولار الأمريكي من ضمن عملات العالم الأكثر استقرارًا، التي يدعمها اقتصاد قوي به نسبة تضخم منخفضة. من ثم فإن العديد من الأجانب يحتفظون بمدخراتهم بالدولار الأمريكي. وفي بعض الأحيان تتخذ دول بأكملها العملة الأمريكية كعملة خاصة بها وتشمل هذه الدول «المدولة» رسميًا بنما وإكوادور وإسلفادور وجواتيمالا. ويُستخدم الدولار أيضًا على نطاق واسع في باهاماس وكامبوديا وهايتي.

(٤) النظام النقدي الدولي

تُعرف القواعد والإجراءات المتعلقة بتبادل العملات القومية جميعًا باسم النظام النقدي الدولي. ليس لهذا النظام وجود مادي شأنه شأن النظام الاحتياطي الفيدرالي، وكذلك فإنه ليس مقننًا مثل نظام الضمان الاجتماعي، وإنما هو نظام يشتمل على قواعد وإجراءات متصلة أحدها بالآخر ويخضع لسوق الصرف الأجنبي، ومن ثم لقرارات تجار العملة المتعلقة بالعملة.

مع ذلك هناك قواعد وإجراءات — سياسات سعر صرف — طورها مسئولو التمويل العام بالعديد من الدول، ويعدلونها من وقت إلى آخر. بالإضافة إلى ذلك هناك مؤسسات ذات وجود مادي تراقب النظام النقدي الدولي، وأهمها صندوق النقد الدولي.

(١-٤) سياسات سعر الصرف

في يوليو/تموز من عام ١٩٤٤ اجتمع ممثلو ٤٥ دولة في بريتون وودز بمقاطعة نيوهامشير لمناقشة انتعاش أوروبا من الحرب العالمية الثانية وحل قضايا التجارة الدولية والقضايا النقدية. وأسست اتفاقية بريتون وودز - Bretton Woods Agreement الناتجة البنك الدولي لإعادة التعمير والتنمية International Bank for Reconstruction and Development (البنك الدولي) من أجل منح قروض طويلة الأمد للمساعدة في انتعاش أوروبا. علاوةً على ذلك أسست الاتفاقية صندوق النقد الدولي لإدارة النظام النقدي الدولي لأسعار الصرف الثابتة، الذي أُسس أيضًا بموجب المؤتمر.

أسس النظام النقدي الجديد أسعار صرف أكثر استقرارًا من أسعار الثلاثينيات، وهو العقد الذي اتسم بالسياسات التجارية المقيدة. وبموجب اتفاقية بريتون وودز وافقت الدول الأعضاء بصندوق النقد الدولي على نظام لأسعار الصرف ثبت قيمة الدولار بسعر الذهب وثبت العملات الأخرى بالدولار. ظل هذا النظام معمولًا به حتى عام ١٩٧٢، وفي هذا العام انحل نظام بريتون وودز لأسعار الصرف المثبتة إلى الأبد، وحل محله نظام أسعار الصرف العائمة المنظمة الذي نعمل به حاليًا.

انهار نظام بريتون وودز لأن ديناميكيات العرض والطلب والأسعار في أي دولة تؤثر على القيمة الحقيقية لعملتها بصرف النظر عن خطط الأسعار الثابتة أو سياسات التثبيت. عندما لا تنعكس هذه الديناميكيات في قيمة الصرف الأجنبي للعملة تصبح العملة مبالغًا في تقديرها أو مبخسة القيمة نسبةً إلى عملات أخرى، ويصبح سعرها — الثابت أو أيًا كان — مرتفعًا جدًا أو منخفضًا جدًا في ظل الأساسيات الاقتصادية للدولة وديناميكيات العرض والطلب والأسعار. عندما يحدث ذلك تتشوه تدفقات التجارة الدولية والمدفوعات.

في الستينيات جعلت التكاليف المرتفعة في الولايات المتحدة الصادرات الأمريكية غير تنافسية. وفي الوقت نفسه برزت أوروبا الغربية واليابان من أطلال الحرب العالمية الثانية لتصبحا اقتصاديين إنتاجيين بوسعهما التنافس مع الولايات المتحدة. نتيجةً لذلك أصبح الدولار الأمريكي مبالغًا في تقدير قيمته في ظل نظام أسعار الصرف الثابتة. وقد تسبب ذلك في استنزاف عرض الذهب الأمريكي، لأن الأجانب كانوا يفضلون الاحتفاظ بالذهب بدلًا من الدولارات المبالغ في تقدير قيمتها. وبحلول عام ١٩٧٠، قلت احتياطات الذهب الأمريكي إلى ما يقرب من ١٠ مليارات دولار وهو انخفاض يزيد عن ٥٠ في المائة من الذروة التي بلغها عام ١٩٤٩ التي وصل فيها إلى ٢٤ مليارًا.

عام ١٩٧١ قررت الولايات المتحدة السماح بتعويم الدولار أمام العملات الأخرى؛ حتى يجد قيمته الحقيقية، ويُتدارك عدم التوازن الكائن في التدفقات النقدية الدولية والتجارية، وقد حدث هذا بالفعل وتطور تدريجيًا إلى نظام التعويم المنظم المستخدم اليوم.

تدير أي دولة قيمة عملتها بشرائها أو بيعها في سوق الصرف الأجنبي. إذا اشترى البنك المركزي بأي دولة عملتها يقل عرض هذه العملة ويزداد عرض العملات الأخرى نسبةً إليها، ويزيد هذا قيمة عملتها.

على الجانب الآخر، إذا باع البنك المركزي بإحدى الدول عملتها يزداد عرض هذه العملة في السوق ويقل عرض العملات الأخرى نسبةً إليها، ويقلل هذا قيمة عملتها.

واقع اقتصادي

يشترى تجار العملة الأجنبية بالقطاع الخاص العملات ويبيعونها بهدف خلق نقود من تحركات سعر الصرف الأجنبي. يصنع هؤلاء التجار قراراتهم بالاستناد إلى الأساسيات الاقتصادية للدولة المتعلقة بالعملة. بالإضافة إلى أنهم ينظرون إلى الاتجاهات في عرض العملة والطلب عليها. إنهم يريدون شراء العملات التي سوف تزداد قيمتها وتجنب العملات التي ستقل قيمتها. وشأنهم شأن المستثمرين في الأسهم، يريد التجار الشراء بسعر منخفض والبيع بسعر مرتفع، إلا أنهم ليسوا مستثمرين، وإنما تجار لديهم «آفاق استثمارية» غالبًا ما تُقاس بالساعات وربما بالدقائق.

يشترك العديد من تجار سوق فوركس في مراجعة، وهي ممارسة يُستفاد فيها من الفروق في السعر عند تداول العملة نفسها (أو الورقة النقدية أو المنتج الأولي) في أكثر من سوق واحدة. على سبيل المثال، إذا كان باستطاعة أحد المراجحين شراء الدين بالدولار بسعر أرخص في طوكيو عن لندن، ثم بيع الدين بالدولار في لندن، فإن باستطاعته خلق نقود من المعاملة (بأقل قدر من المخاطرة). يستخدم تجار العملة أدوات متقدمة، مثل العقود المستقبلية؛ من أجل تقليل مخاطرتهم وخلق نقود.

لصندوق النقد الدولي دور أساسي في العمليات التي تساعد الدولة في إدارة قيمة عملتها.

(٢-٤) صندوق النقد الدولي

يُعتبر صندوق النقد الدولي (www.imf.org) بمنزلة بنك مركزي للبنوك المركزية في العالم. يقع مقره في واشنطن دي سي، ويشتمل على دول أعضاء يبلغ عددها ١٨٤ دولة ويتعاونون تعاونًا وثيقًا مع البنك الدولي الذي سناقشه في الفصل التاسع عشر. لصندوق النقد الدولي مجلس حكام يتكون من ممثل واحد من كل من الدول الأعضاء. ينتخب مجلس الحكام مجلسًا تنفيذيًا مكونًا من ٢٠ عضوًا من أجل إدارة العمليات المنتظمة.

تتمثل أهداف صندوق النقد الدولي في تعزيز التجارة العالمية وأسعار الصرف المستقرة وحل مشكلات ميزان المدفوعات بأسلوب منظم. وأحد الأجزاء المهمة لهذه

الأهداف هو منع حدوث المواقف التي تخفض فيها الدولة قيمة عملتها من أجل تعزيز صادراتها فحسب. وكثيراً ما يُعتبر هذا النوع من خفض القيمة تنافسياً بصورة غير عادلة إن لم تتعامل الدولة مع القضايا الضمنية مثل السياسات المالية والنقدية غير الفعالة.

تحتفظ الدول الأعضاء بالنقود في صورة وحدات خاصة باحتياطي العملة يُطلق عليها «حقوق السحب الخاصة» (Special Drawing Rights (SDRs في إيداع مع صندوق النقد الدولي. (وحقوق السحب الخاصة تشبه إلى حد ما الأموال الفيدرالية التي تحتفظ بها البنوك التجارية الأمريكية في حسابات إيداع مع الاحتياطي الفيدرالي.) من عام ١٩٧٤ حتى عام ١٩٨٠، اعتمدت قيمة حقوق السحب الخاصة على عملات أكبر خمس دول مصدرة، ومن عام ١٩٩٠ حتى عام ٢٠٠٠ كانت هذه الدول هي الولايات المتحدة واليابان وبريطانيا العظمى وألمانيا وفرنسا، ويُعاد تحديد قيمة حقوق السحب الخاصة كل خمس سنوات.

يُحتفظ بحقوق السحب الخاصة في حسابات الدول الأعضاء في صندوق النقد الدولي بالتناسب مع إسهامها في الصندوق. (تُعد الولايات المتحدة أكبر دولة مساهمة، ويبلغ إسهامها ما يقرب من ٢٥ في المائة في الصندوق.) تتفق الدول المساهمة على تقبل حقوق السحب الخاصة بدلاً من عملات الاحتياطي — أي عملات الصرف الأجنبي — في تسوية الحسابات الدولية. وتتم محاسبات صندوق النقد الدولي جميعها بحقوق السحب الخاصة، وتقبل البنوك التجارية الودائع التي تحمل اسم حقوق السحب الخاصة. باستخدام حقوق السحب الخاصة كوحدة للقيمة يبسط صندوق النقد الدولي إجراءات المحاسبة والدفع الخاصة به وبالدول الأعضاء فيه.

بالإضافة إلى الإبقاء على نظام حقوق السحب الخاصة وتعزيز السيولة الدولية، يراقب صندوق النقد الدولي التطورات الاقتصادية العالمية، ويقدم النصيحة السياسية ويمنح القروض، بالإضافة إلى المعونة التقنية في المواقف الشبيهة بما يأتي:

- بعد انهيار الاتحاد السوفييتي ساعد صندوق النقد الدولي روسيا ودول البلطيق والدول السوفييتية القديمة الأخرى في إنشاء نظم خزانة لمساعدتها في الانتقال من الاقتصاد المخطط إلى الاقتصاد القائم على السوق.
- خلال الأزمة المالية الآسيوية لعامي ١٩٩٧ و١٩٩٨ ساعد صندوق النقد الدولي كوريا في دعم احتياطياتها، ووعد بدفع ٢١ مليار دولار لمساعدة كوريا في

إصلاح اقتصادها، وإعادة هيكلة قطاعيها المالي والشركات، والانتعاش من الركود.

- في عام ٢٠٠٠ حث المجلس التنفيذي لصندوق النقد الدولي الحكومة اليابانية على تشجيع النمو، عن طريق الإبقاء على معدلات الفائدة منخفضة وتشجيع إعادة الهيكلة البنكية وتعزيز تخفيف الرقابة أو إلغائها.
- في أكتوبر/تشرين الأول من عام ٢٠٠٠ وافق صندوق النقد الدولي على منح قرض إلى كينيا يبلغ ٥٢ مليون دولار لمساعدتها في التعامل مع الجفاف الشديد. وكان هذا جزءاً من قرض يُمنح لثلاث سنوات تبلغ قيمته ١٩٣ مليون دولار بموجب برنامج الإقراض التابع لصندوق النقد الدولي للدول ذات الدخل المنخفض.

يرى معظم الاقتصاديين أن النظام النقدي الدولي الحالي ناجح؛ إذ إنه يسمح لقوى السوق والأداء الاقتصادي القومي بتحديد قيمة العملات الأجنبية، في حين أنه يمكن الدول من الإبقاء على أسواق الصرف الأجنبي بطريقة متسقة عن طريق التعاون من خلال صندوق النقد الدولي.

(٥) الاتحاد الأوروبي واليورو

تتمثل أهم الأخبار في مجال العملة الأجنبية على مدار السنوات القليلة الماضية في تبني الاتحاد الأوروبي عملة اليورو. تستخدم اثنتا عشرة دولة من الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي اليورو بدلاً من عملاتها المحلية القديمة، وهذه الدول هي: النمسا وبلجيكا وفنلندا وفرنسا وألمانيا واليونان وأيرلندا وإيطاليا ولوكسمبورج وهولندا والبرتغال وإسبانيا.

واقع اقتصادي

تم تبني اليورو رسمياً في يناير/كانون الثاني من عام ١٩٩٩، وتم تقديمه بصفته العملة الواحدة عام ٢٠٠٢. صُمم اليورو ليكون مكافئاً في القيمة للدولار، ومنذ عام ٢٠٠٢ تأرجحت قيمة اليورو من الارتفاع الذي بلغ ما يقرب من ١,١٧ دولار في أيامه الأولى إلى الانخفاض الذي اقترب من ٨٢ سنتاً.

تساهم الدول التي تتبنى اليورو في سياسة نقدية موحدة تابعة للاتحاد الأوروبي، وتخضع لإرشادات مالية تتطلب منها الإبقاء على العجز في مستوى معين، وتوازن ميزانياتها الفيدرالية بحلول عام ٢٠٠٦. ومع أنها سوف تعيد النظر في هذا الأمر مرة أخرى فقد رفضت بريطانيا تبني اليورو وألزمت نفسها بالجنيه الإسترليني. يعكس هذا الشعور التقليدي لإنجلترا بـ«الاختلاف» عن بقية أوروبا، ومعارضتها التخلي عن السيطرة على سياساتها الاقتصادية.

(٦) الدولار والاقتصاد الأمريكي

يعني الدولار القوي — الذي يستطيع شراء المزيد من العملة الأجنبية مقارنةً بالدولار الضعيف — أن يدفع المستهلكون الأمريكيون مبالغ أقل للحصول على الواردات، ويعني أيضًا أن المستهلكين الأجانب لا بد أن يدفعوا المزيد من الأموال للحصول على الصادرات الأمريكية.

يعني الدولار الضعيف — الذي يمكنه شراء عملة أجنبية أقل مقارنةً بالدولار القوي — أنه لا بد أن يدفع المستهلكون الأمريكيون المزيد من المبالغ المالية للحصول على الواردات من الدول الأجنبية. مع ذلك سوف يدفع المستهلكون الأجانب مبالغ أقل للحصول على السلع والخدمات الأمريكية، وهذا سوف يساعد في زيادة الإنتاج والعمالة في أمريكا.

لذا فإن لكل من الدولار القوي والضعيف آثارًا إيجابية وسلبية. ففكر ثانية فيما يأتي: يساعد الدولار القوي المستهلكين الأمريكيين لأنه يجعل السلع الأجنبية — التي يستمتع المستهلكون الأمريكيون بوضوح بشرائها — أرخص ثمنًا. مع ذلك فإنه يضر بالصادرات الأمريكية، ومن ثم بالإنتاج الأمريكي والعمالة الأمريكية، بالإضافة إلى أنه يجعل الولايات المتحدة مكانًا لا يتحمل الزوار الأجانب تكلفة السفر إليه.

في الوقت نفسه يجعل الدولار الضعيف الصادرات الأمريكية والسفر في الولايات المتحدة أكثر إتاحة للأجانب، وهذا يساعد الإنتاج الأمريكي والعمالة الأمريكية. مع ذلك فإنه يزيد أيضًا سعر الواردات على الأمريكيين. وهذا — إلى حد ما — يقيد اختيارات المستهلكين الأمريكيين (ويمكن أن يسهم في حدوث تضخم). إلا أنه يغير السلوك الشرائي لمصلحة المنتجات الأمريكية، وهذا يساعد أيضًا العمالة الأمريكية.

من ثم فإن أفضل سياسة متعلقة بالدولار هي التي توازن بين مميزات ومساوئ الدولار القوي والضعيف، وتلك التي تضع اقتصاديات شركائنا التجاريين في الاعتبار.

وهذه النقطة الأخيرة يمكن أن تكون مهمة: سوف يُضعف الدولار الذي يُعتبر قويًا أمام اليورو — على سبيل المثال — اليورو، وسوف تصبح منتجات الاتحاد الأوروبي في متناول الأمريكيين، وسوف يُشجع الأمريكيون على السفر إلى أوروبا، ويمكن أن يساعد هذا دول الاتحاد الأوروبي في محاربتها الركود والبطالة.

في الواقع ترى دول كثيرة في أوروبا وآسيا الولايات المتحدة على نحو صائب كمحرك النمو للاقتصاد العالمي. والسوق الأمريكية سوق ضخمة للغاية وقوية، وما يحركها هو الاستهلاك، بالإضافة إلى أنها تفضل للغاية الواردات التي يمكنها تعزيز الإنتاج في الدول الأوروبية والآسيوية. وهذه مسئولية كبيرة يتقبلها الأمريكيون — بفضل أساليب إنفاقهم الحرة — بغير إدراك لكن عن طيب خاطر. بالمثل عندما تنحدر الدورة الاقتصادية الأمريكية ويقل الطلب لا يسعد أي شخص في أوروبا أو آسيا بذلك. ومما لا شك فيه تُعد السياسات الاقتصادية والسلوك الاقتصادي في أوروبا وآسيا عوامل تحديد أكبر لقدرهما الاقتصادي، لذا فإنه من المغالاة أن نقول «عندما تعطس أمريكا تُصاب أوروبا بالبرد»، إلا أن هناك شيئًا من الصحة في ذلك.

(٧) النقاط الرئيسية

- يحدد البنك المركزي بالدولة أو الاتفاقيات الدولية أسعار الصرف الثابتة، بيد أن أسعار الصرف العائمة تحددها قوى السوق، كما أن أسعار الصرف المدارة تتأثر بالبنوك المركزية، إلا أنها لا تُستهدف لأن تصبح ثابتة. يشمل «التعويم المنظم» الذي لدينا في الوقت الحالي عناصر من الأسعار المدارة والأسعار العائمة.
- يلخص ميزان المدفوعات كل المعاملات الدولية لإحدى الدول.
- يقلق بعض الأفراد بشأن توازن التجارة، إلا أن معظم الاقتصاديين يعتقدون أن العجز التجاري أو الفائض التجاري يمكن أن يكونا جيدين أو سيئين طبقًا للموقف.
- يعتبر صندوق النقد الدولي بمنزلة البنك المركزي لكل البنوك المركزية في العالم، وتتمثل أهدافه الأساسية في تعزيز التجارة العالمية واستقرار أسعار الصرف.
- لكل من الدولار القوي والدولار الضعيف آثار سلبية وإيجابية.

الفصل التاسع عشر

السوق العالمية والدول النامية

في هذا الفصل

- التوزيع الدولي للدخل
- التطورات الأساسية في الاقتصاد العالمي
- دور الشركات متعددة الجنسيات
- مميزات وعيوب «العولمة»

في عالم التناقضات، هذا الذي نعيش فيه، ينبع العديد من تناقضات العالم من الاقتصاد. لذا فإن مصطلح «الاقتصاد العالمي» يغطي نطاقاً واسعاً من الاهتمامات؛ إذ يشمل قصور بيفرلي هيلز من ناحية، والعشوائيات في تلال ريو دي جينيرو من ناحية أخرى، ويتراوح المواطنون فيه من شيوخ نفط أصحاب مليارات، إلى أفراد ذوي فقر مدقع يأكلون الفئران ليبقوا على قيد الحياة، وتعمل أسواقه بكل تعقيدات مقصورة سماسرة البورصة لبنك جولدمان ساكس في مانهاتن، وبكل بساطة مجتمع المقايضة لقبيلة هولي في بابوا بغينيا الجديدة.

ليس من المستبعد أن نقول إنه من المستحيل فهم العالم الذي نعيش فيه دون فهم اقتصاده. في هذا الفصل سنتجول في الاقتصاد العالمي ونعرف المشاركين الرئيسيين على المستوى القومي. علاوةً على أننا سننظر إلى التطورات الاقتصادية الأساسية التي تحدث في العالم اليوم، والمخاطر التي تنطوي عليها هذه القضايا لأطراف مختلفة.

(١) هل هو عالم ثلاثي الأجزاء؟

في الماضي صنف الناس الدول إلى ثلاثة «عالم» مختلفة: «العالم الأول» هو عالم الدول المنحازة إلى الولايات المتحدة والرأسمالية، و«العالم الثاني» هو عالم الدول

المنحازة إلى الاتحاد السوفييتي المنقضي الآن والشيوعية، و«العالم الثالث» هو عالم الدول غير المنحازة (والفقيرة بصفة عامة). يستخدم الناس مصطلح «العالم الثالث» للإشارة إلى الدول الفقيرة بصفة عامة، إلا أن العديد من الأفراد ليسوا متأكدين من أصل المصطلح. (يعتقد البعض أن المصطلح يعني أن ثلث العالم فقير.) وفي جميع الأحوال أصبحت تصنيفات الدول طبقاً لثروتها وفقرها ومرحلة التطور الاقتصادي أكثر تعقيداً على مدار العقدين السابقين.

هذا أمر جيد لكنه ليس عادلاً لأن اللغة الأدق أفضل بصفة عامة. بنهاية الاتحاد السوفييتي في عام ١٩٨٩ أصبحت خطة «العالم الثالث» غير مستخدمة، وكانت الولايات المتحدة — حاملة راية الرأسمالية — تناقض الاتحاد السوفييتي — نجم الاشتراكية — وقدم كل منهما مبادئ تنظيمية للاقتصاد العالمي. مع ذلك انهار الاقتصاد السوفييتي بسبب عدم فاعليته ومحاولاته التنافس مع صناعة الدفاع الأمريكي. في غياب القوة المعادلة للاتحاد السوفييتي ودون النظام الاقتصادي البديل الخاص بالاشتراكية — الذي كان عديم الفاعلية شأنه شأن ما آلت إليه هذه القوة في النهاية — برزت الولايات المتحدة كقوة اقتصادية عظمى، بل أكثر من ذلك، وهذا في جميع الأحوال. فمن ناحية برزت الولايات المتحدة كمثال براق لمستوى الحياة الذي يستطيع الأفراد الكادحون تحقيقه في اقتصاد سوق حرة. ومن ناحية أخرى اتضحت كرمز لحب الامتلاك والاستهلاك وأيضاً الاستعمارية الاقتصادية والثقافية. من السهل والمريح للعديد من الأمريكيين تجاهل أو طرح الصفة السلبية للولايات المتحدة جانباً، إلا أن هذا لا يجعلها أقل واقعية عند الناس في جميع أنحاء العالم المتفقيين عليها.

لننظر إلى هذا العالم بهدف فهمه.

(٢) اقتصاديات العالم

بدلاً من اتخاذ وجهة النظر المؤدية إلى وجود ثلاثة عوالم، يصنف الاقتصاديون اقتصاديات العالم كالاتي:

- الدول الصناعية أو المتطورة
- الدول الصناعية الجديدة
- الدول النامية

إن لكل من هذه الأنواع من الدول خصائص محددة جدًا وقضايا اقتصادية سنناقشها في هذا القسم. تُصنف الدول أيضًا بمستوى دخلها، وهو الموضوع الذي سنطرحه للمناقشة بعد مناقشة خصائصها وقضاياها الاقتصادية.

(٢-١) الدول الصناعية: المتنامية والمتقدم بها العمر

يملك أي اقتصاد صناعي قاعدة ضخمة من الرأسمال الإنتاجي، والنظم البنكية، والأسواق المالية المعقدة. ومجموعة متنوعة من الصناعات التي تنتج نطاقًا واسعًا من المنتجات. وتجارة دولية نشطة ومتنوعة. وقد أسست الدول الصناعية أيضًا نظمًا للحكومة والقانون وقدمت فرصًا تعليمية لشعبها.

تملك الدول في مجموعة السبعة أكبر الاقتصادات الصناعية، وتشمل مجموعة السبعة: الولايات المتحدة، وكندا، واليابان، وألمانيا، وفرنسا، والمملكة المتحدة، وإيطاليا (وتشكل ألمانيا وفرنسا والمملكة المتحدة وإيطاليا ما يُطلق عليه «الأربعة الكبار» لأوروبا). مع ذلك يُعد الاتحاد الأوروبي كاملاً — الذي يشمل النمسا وبلجيكا وفنلندا واليونان وأيرلندا ولوكسمبورج وهولندا والبرتغال وإسبانيا — وبعض الدول الأوروبية غير المنضمة إلى الاتحاد الأوروبي — مثل سويسرا والسويد والدنمرك — دولًا صناعيةً أيضًا، بالإضافة إلى أستراليا ونيوزيلندا وتايوان.



تنبيه اقتصادي

تشمل مجموعة الثمانية دول مجموعة السبعة بالإضافة إلى روسيا التي ربما تُوصف أفضل وصف لها بأنها اقتصاد في مرحلة تغير، وهذا التغير سوق ينقل روسيا من اقتصاد مخطط إلى اقتصاد سوق حرة رأسمالي. ومع أن هيكل التخطيط المركزي قد تهشم، فإن الانتقال إلى اقتصاد سوق ناجح لا يزال قيد التنفيذ، وبهذا تُعتبر روسيا أيضًا اقتصادًا ناميًا.

يعيش أقل من ٢٠ في المائة من سكان العالم في دول صناعية، ويُعتبرون مسئولين عن قرابة ٧٠ مليونًا من الإنتاج العالمي. تثير هذه الحقيقة — وتباين الدخل الناتج عنها — بعض التساؤلات التي تواجهها هذه الدول، مثل: ما الدور الواقعي والمسئول الذي من المفترض أن تلعبه الدول المتقدمة في اقتصاديات الدول الأقل تقدمًا؟ وما الآثار الأخلاقية والبيئية لاستخدام حصة كبيرة من مصادر الأرض

(نسبةً إلى الحصة التي تستخدمها الدول الأخرى) من أجل دعم مستويات الإنتاج والنمو التي حققتها الدول الصناعية؟ وما الذي يشكل في الواقع النمو المستدام وهل هو قابل للتحقيق؟



توضيح اقتصادي

يشير مصطلح «النمو المستدام» إلى النمو الاقتصادي القائم على المصادر القابلة للتجديد (ومجهودات تجديدها) وأقل قدر من التدهور البيئي. وكثيرًا ما ستسمع عن مجهودات تحقيق نمو مستدام في اقتصاد إحدى الدول أو في الاقتصاد العالمي.

تواجه الاقتصاديات الصناعية أيضًا مشكلات الحفاظ على التضخم والبطالة المنخفضين واختيار المزيغ الأفضل من السلع الخاصة والعامة والتعايش مع الفقر المحلي والجريمة والمرض. بالإضافة إلى ذلك تبلغ الولايات المتحدة واليابان وأوروبا الغربية الرقم القياسي لمعدلات المواليد المنخفضة، إلى جانب توقع البقاء على قيد الحياة لسنوات أطول. وهذا يعني «طعن» السكان في العمر، وهي الحالة التي سيفوق فيها عدد المسنين عدد الشباب الأصغر سنًا. ولهذا الأمر آثار خطيرة لتمويل تقاعدهم والرعاية الصحية، كما رأينا في نظام الضمان الاجتماعي الأمريكي في الفصل الثاني عشر.

الأهم من كل هذا، ربما يمثل تهديد الإرهاب — وبصفة أساسية من المتطرفين الإسلاميين من الدول الأقل تقدمًا — المشكلة الأكثر خطورة وصعوبة للدول الصناعية، خاصة الولايات المتحدة.

(٢-٢) الدول الصناعية الجديدة: على مسار التقدم

تملك الدول الصناعية الجديدة قاعدة سريعة التنامي من رأس المال الإنتاجي والدخول المرتفعة. ولدى معظم هذه الدول حكومات ونظم بنكية ومالية صائبة، مع أنها ربما تكون عرضة بين الحين والآخر إلى الخلل السياسي أو الاختلال المالي. على سبيل المثال، تُعد البرازيل مثقلة بالدين الدولي، ولا بد أن تعمل بجدية من أجل السيطرة على التضخم، وربما تواجه باكستان عدم استقرار سياسي وعلاقة غير مستقرة مع الهند المجاورة.

تشمل الدول الصناعية الجديدة هونج كونج وسنغافورة وتايوان وكوريا الجنوبية — التي تُعرف جميعها بدول «النمور الأربعة» لآسيا — وباكستان وماليزيا وإندونيسيا وتايلاند والمكسيك والبرازيل وشيلي وفنزويلا وإسرائيل وجنوب أفريقيا والمجر.

يعيش ما يقل عن ٥ في المائة من سكان العالم في الدول الصناعية الجديدة، ويحصلون على أقل من ٥ في المائة من دخل العالم.

اتبعت دول النمور الأربعة استراتيجية تصنيع موجه نحو التصدير، انتقلت فيها الدول من حالة الدول النامية إلى حالة الدول الصناعية الجديدة في السبعينيات والثمانينيات. اتخذت هذه الدول اليابان قدوةً لها، طامحةً أن تصبح مثلها، إلا أنها ركزت على صناعة الإضاءة. واتخذ البنك الدولي وصندوق النقد الدولي دول النمور الأربعة أمثلةً تحتذي بها الدول الأخرى النامية والمتخلفة. مع ذلك لا يُعتبر النمو الموجه نحو التصدير ممكنًا لكل دولة، خاصةً عندما تكون هناك دول أخرى — بما فيها الصين وبعض الدول الصناعية — لا تزال مشتركة في الحماية الاقتصادية.

تواجه الدول الصناعية الجديدة مجموعة متنوعة من المشكلات طبقًا لمواقفها المحددة. ومن القضايا الشائعة تمويل النمو؛ ما قدر استطاعتها من الاقتراض الأجنبي وضرورة اعتمادها عليه؟ وكم من النقود تتوقع خلقها بصورة معقولة لاستثمار رأس المال؟ يحتاج عدد من الدول الصناعية الجديدة نظامًا ماليًا وبنكية أكثر تعقيدًا وحكومات أكثر استقرارًا.

واقع اقتصادي

إن صناعة المنسوجات الأمريكية محمية بموجب اتفاقية الألياف المتعددة Multi-Fiber Agreement، وهي مجموعة من الحصص تفرضها الدول الصناعية على واردات المنسوجات من الدول الأقل تقدمًا. وقّعت هذه الاتفاقية عام ١٩٧٣، وظل معمولًا بها حتى الآن. ويوضح الاقتصاديون أن هذه الاتفاقية مضادة لأهداف منظمة الجات، وأنها تحمي وظائف العمال في تجارة المنسوجات في الدول الصناعية على حساب العمال في الدول الأقل تقدمًا.

تنتقل بعض الدول الصناعية الجديدة من اقتصاديات قائمة على إنتاج وتصدير مصادر طبيعية إلى إنتاج وتصدير سلع مُصنعة. ويُعد تنوع الصادرات الدليل على

اقتصاد صناعي، بالإضافة إلى كونه عامل استقرار لأي اقتصاد، إلا أن هذا الانتقال يمكن أن يكون صعباً خاصةً على دول مثل فنزويلا والمكسيك اللتين تصدران النفط، وأصبحتا تعتمدان على العائدات الضخمة التي تنتجها صادرات النفط.

(٢-٣) الدول النامية

تتراوح الدول النامية ما بين الدول الأفقر في العالم إلى الدول التي بدأت تبني قاعدة صناعية، إلا أنها لم تحقق بعد نمواً مستقرّاً في الإنتاج والدخل. وتُسمى هذه الاقتصاديات أيضاً الدول المتخلفة، وغير المتقدمة، والأقل تقدماً، وهذا هو الاسم الأكثر شيوعاً. يملك بعض هذه الدول عدداً ضخماً متزايداً من السكان الحضريين، إلى جانب أنها تواجه مشكلات خطيرة متعلقة بالبطالة والجريمة والفقر في المدن. تشمل منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي — التي سأناقشها في هذا الفصل — الدول التالية في قائمتها الرسمية الخاصة بالدول الأقل تقدماً:

- جميع دول قارة أفريقيا ما عدا جمهورية جنوب أفريقيا.
- جميع دول قارة آسيا ما عدا كمبوديا والصين واليابان ولاوس وكوريا الشمالية وفيتنام.
- كل الدول في أمريكا اللاتينية ما عدا كوبا.
- كل الدول في الشرق الأوسط.
- مالطا والبرتغال وإسبانيا واليونان وتركيا.

يمكن اعتبار جمهورية الصين الشعبية دولة أقل تقدماً، مع ذلك فإن معظم الاقتصاديين ينظرون إليها على أنها حالة خاصة، لأنها في بداية تطوير صناعات كثيرة مع أنها لا تزال تعتمد بشدة على المزارع الصغيرة. تغطي هذه القائمة بالفعل نطاقاً واسعاً، وتشمل بعض الدول التي يصنفها الاقتصاديون في فئات أخرى. على سبيل المثال، تُعتبر كوبا — طبقاً للعديد من المقاييس — دولة أقل تقدماً، بينما تُعد كل من البرتغال وإسبانيا واليونان دولاً فقيرة طبقاً للمعايير الأوروبية، مع أنها دول ثرية مقارنةً بمعظم دول أفريقيا. وفيما يتعلق بالشرق الأوسط ينظر العديد من الاقتصاديين إلى إسرائيل على أنها دولة صناعية، وإن كانت تستخدم كميات هائلة من المساعدة الأجنبية.

يضع معظم الاقتصاديين أيضاً الدول المنتجة للبترول في الشرق الأوسط في فئة منفصلة. تعاني دول منظمة الأوبك مساواة في الدخول التي تُنقل بين الأقسام في المنظمة، وهو أمر خطير، إلى جانب أنها لم تنوع قاعدتها الصناعية بصورة كبيرة بخلاف إنتاج النفط. إلا أنه من الصعوبة بمكان التفكير في المملكة العربية السعودية — التي يحصل فيها كل فرد على دخل يقرب من ٧٠٠٠ دولار — على أنها تنتمي للفئة نفسها التي تنتمي إليها غانا — التي يحصل فيها كل فرد على دخل يبلغ ٤٠٠ دولار.

تشهد العديد من الدول الأقل تقدماً انقلابات سياسية دورية عنيفة، وربما حروباً بالإضافة إلى الكوارث الطبيعية مثل الجفاف والأعاصير. وتعتمد معظم هذه الدول على الزراعة التجارية ضيقة النطاق التي تنتج صادرات مثل القهوة والموز والأخشاب، علاوة على اعتمادها على زراعة الكفاف Subsistence farming التي يزرع فيها الأفراد طعامهم.

تشمل المشكلات الاقتصادية المتعددة في الدول الأقل تقدماً بالفعل: نقص المهارات، والرأسمال الإنتاجي، والأسواق المالية المنظمة، والتنوع التجاري، والنقل، والبنية التحتية للاتصالات، والبنية التحتية التكنولوجية، وتكوين رأس المال، والعملة المستقرة، والحكومة المستقرة. وينتج عن الفقر في العديد من هذه الدول نقص الغذاء والملابس والإسكان والرعاية الصحية والتعليم، وحتى مياه الشرب والصرف الأساسي.

وفعلياً تتلقى كل الدول الأقل تقدماً بعض أشكال المساعدة الاقتصادية، إلا أن مدى مشاكلها السياسية والاقتصادية الداخلية واستمرارها يجعلان هذه المساعدة غالباً رمزية.

(٣) تصنيفات الإنتاج والدخل

هناك طريقة كمية أخرى لتصنيف الاقتصاديات القومية تتمثل في تصنيفها تبعاً لإجمالي الناتج المحلي لكل فرد أو الدخل لكل فرد. عام ٢٠٠٠ كانت بداية المتوسط التقريبي لإجمالي الناتج المحلي لكل فرد للمستويات الثلاثة للدول كما في جدول ١-١٩.

كما يوضح الجدول تستمتع الدول المتقدمة بإجمالي ناتج محلي لكل فرد يزيد عن إجمالي الناتج المحلي للدول النامية بخمسة أضعاف ونصف. وتملك الدول الصناعية

جدول ١٩-١: إجمالي الناتج المحلي لكل فرد للاقتصاديات القومية.

نوع الدولة	إجمالي الناتج المحلي لكل فرد
دول متقدمة	١٩٠٠٠
دول صناعية جديدة	١١٥٠٠
دول أقل تقدماً	٣٤٠٠

الجديدة إجمالي ناتج محلي لكل فرد يزيد عن ثلاثة أضعاف إجمالي الناتج المحلي لكل فرد بالدول الأقل تقدماً.

ربما تتذكر أنه في الولايات المتحدة تحصل الأسر في الـ ٢٠ في المائة الأعلى — أي خمس الدخل الأعلى — على قرابة ٥٠ في المائة من دخل الدولة. ويتشارك الـ ٨٠ في المائة الأخرى من السكان في الخمسين في المائة الأخرى. ولقد قدمت هذا الموضوع كمؤشر لتباين الدخل في الولايات المتحدة.

يُعتبر تباين الدخل على مستوى عالمي أكثر وضوحاً. تحصل الـ ٢٠ في المائة الأعلى من سكان العالم على قرابة ٨٠ في المائة من الدخل في العالم، ومع أن هذا ربما يكون مثلاً آخر على قاعدة الـ ٢٠/٨٠ فإنه يعني أيضاً أن ٨٠ في المائة من السكان يعيشون على ٢٠ في المائة من دخول العالم.



توضيح اقتصادي

توضح قاعدة الـ ٢٠/٨٠ أن ٨٠ في المائة من أحد التأثيرات يمكن أن يُعزى إلى ٢٠ في المائة من السبب. على سبيل المثال، ينبع ٨٠ في المائة من مبيعات إحدى الشركات من ٢٠ في المائة من قوة مبيعاتها، أو أن ٨٠ في المائة من أرباحها تنبع من ٢٠ في المائة من منتجاتها.

والاسم الرسمي لهذه القاعدة هو مبدأ باريتو، وسمي كذلك نسبةً إلى الاقتصادي الإيطالي فيلفريدو باريتو (١٨٤٨-١٩٢٣) الذي أدرك أن ٢٠ في المائة من سكان وطنه يملكون ٨٠ في المائة من ثروته. ومبدأ باريتو ليس بالفعل «قاعدة» مثبتة إحصائياً، وإنما هو قاعدة قائمة على التجربة.

يصنف البنك الدولي الدول إلى مجموعة الدخل المرتفع، ومجموعة الشريحة الأعلى من الدخل المتوسط، ومجموعة الشريحة الأدنى من الدخل المتوسط، ومجموعة الدخل

السوق العالمية والدول النامية

المنخفض. وفيما يأتي نعرض متوسطات دخول كل مجموعة — بالدولار الأمريكي بقيمته عام ١٩٩٥ — إلى جانب أمثلة للدول في كل مجموعة:

جدول ١٩-٢: تصنيفات البنك الدولي للدخل.

تصنيف البنك الدولي	متوسط الدخل
الدخل المرتفع	٢٢٨١٨ دولار (الولايات المتحدة، أوروبا الغربية، اليابان)
الشريحة الأعلى من الدخل المتوسط	٥١٧٥ (الأرجنتين، المكسيك، بولندا، المجر)
الشريحة الأدنى من الدخل المتوسط	١٨٠٨ (كوستاريكا، الفلبين، رومانيا، الأردن)
الدخل المنخفض	٣٨٨ (أفريقيا السوداء، الهند)

وإليك الآن الأرقام والنسبة المئوية لسكان العالم في كل من هذه المجموعات:

جدول ١٩-٣: عدد سكان العالم ونسبتهم المئوية في تصنيفات البنك الدولي للدخل.

النسبة المئوية	السكان (بالآلاف)
الدخل المرتفع	٩٥٥٠٠٠
الشريحة الأعلى من الدخل المتوسط	٥٠٣٧٠٠
الشريحة الأدنى من الدخل المتوسط	٢١٦٣٥٠٠
الدخل المنخفض	٢٥١١٤٠٠
الإجمالي	٦١٣٣٦٠٠

إليك الآن خصائص محددة اخترتها من الخصائص التي جمعها البنك الدولي بشأن المجموعات الأربع الخاصة باقتصاديات الدول. (يمكنك الاطلاع على المزيد من هذه البيانات — التي يُطلق عليها عوامل التنافسية — على الموقع الآتي: worldbank.org/psd/compete.nsf).

لا تحتاج هذه البيانات إلى شرح أو توضيح، إذ إنها تعرض العلاقة المتبادلة بين البنية التحتية التكنولوجية وتلك الخاصة بالاتصالات (التليفونات وما شابه) والنجاح الاقتصادي. بالإضافة إلى أنها توضح أيضاً أهمية الاستثمار في رأس المال البشري فيما يتعلق بمعرفة القراءة والكتابة والتعليم العلمي والتقني. ويشير توقع البقاء على قيد الحياة لسنوات قليلة في الدول ذات الدخل المنخفض إلى نقص التغذية والرعاية الصحية المناسبة ومعدل وفيات الأطفال المرتفع.

دليل المبتدئين الشامل إلى علم الاقتصاد

جدول ١٩-٤: خصائص تصنيفات البنك الدولي.

الدخل المرتفع	الشريحة الأعلى من الدخل المتوسط	الشريحة الأدنى من الدخل المتوسط	الدخل المنخفض
متوسط الدخل لكل فرد	٢٢٨١٨	٥١٧٥	٣٨٨
النسبة المئوية لسكان العالم	١٥,٦	٨,٢	٤٠,٩
توقع البقاء على قيد الحياة (بالسنوات بدءاً من الميلاد)	٧٦,٨	٧٠,١	٥٤,٦
الصادرات المصنعة كنسبة مئوية من إجمالي الصادرات	٧٣,٨	٥٢,٦	٢٨,٠
خطوط التليفون لكل ١٠٠٠ نسمة	٤٨٧	١٨٠	١٧
فترة الانتظار للحصول على خط تليفون (بالسنوات)	٠,٠٣	١,٨٥	٥,٣١
أجهزة التليفزيون لكل ١٠٠٠ نسمة	٤٩٠	٢٩٣	٦٥,١
أجهزة الكمبيوتر الشخصية لكل ١٠٠٠ نسمة	١٧٠	٣٥	٢
معدل معرفة القراءة والكتابة (النسبة المئوية للسكان البالغين)	٩٧	٨٦	٥٤
العلماء والفنيون لكل ١٠٠٠ نسمة	٣,٣	١,٠	٠,٤
طلبات براءات الاختراع	٧٦٥٠٧	١٨٨٠١	٣٣٦

(٤) هل هي سوق عالمية؟

إن لدرجة الفقر ومداه في العالم تأثيرات عديدة. عندما يعيش ما يزيد عن مليار نسمة على دولار واحد يومياً أو أقل، ويعيش ما يزيد عن مليار نسمة أخرى على

دولار أو دولارين يوميًا، بيد أن خُمس العالم يدخرون ٨٠ في المائة من دخولهم، يمكن أن يوصف الموقف فقط بأنه تباين دخول.

إليك الآن متوسطات دخول الأخماس لجميع سكان العالم، وبعبارة أخرى تمتد تصنيفات الأخماس لتشمل كل الدول: يشمل الخُمس الأعلى أكثر الأفراد ثراءً من جميع الدول. (لاحظ أن هذه القيم التي يرجع مصدرها إلى البنك الدولي لا تعبر عن الفرق بين الأخماس، وإنما عن متوسط الدخل داخل كل خُمس.)

جدول ١٩-٥: متوسط الدخل لكل خُمس.

متوسط الدخل	
٢٥٠٠٠	الخُمس الأعلى
٧٠٠٠	الخُمس الرابع
٣٠٠٠	الخُمس الثالث
٧٣٠	الخُمس الثاني
٣٦٥	الخُمس الأدنى

إن لدرجة ومدى الفقر في العالم العديد من التأثيرات، ولكن بدلاً من أن أتناول بإسهاب الجوانب الأخلاقية — التي هي محل جدل كما هو واضح — أريد أن أوضح التأثيرات على السوق العالمية.

بصراحة شديدة، لا تستطيع الدول الصناعية في العالم بيع سلعها وخدماتها إلى الأفراد الذين يعيشون على أقل من دولارين يوميًا — أي هؤلاء المنتمين إلى الخمسين الأدنى والثاني. يعيش العديد من هؤلاء الأفراد حياتهم الكاملة دون ركوب سيارة أو استخدام تليفون. كيف تحشد بضائع السوق إلى سكان يملكون ٦٥ جهاز تليفزيون فحسب لكل ١٠٠٠ فرد؟ كيف تباع السلع إلى الناس الذين لا يملكون منزلًا؟ كيف تباع إلى الناس الذين يقضون يومهم بالكامل محاولين الحصول على طعام كافٍ ليبقوا على قيد الحياة؟ لا تستطيع فعل ذلك، والسلع الوحيدة التي يمكن بيعها إلى الأفراد في الخمسين الأدنى هي السلع التي يمكن توزيعها عن طريق وكالات الإغاثة. حتى في الخُمس الثالث، التي يزيد فيها الدخل زيادة كبيرة عن دخل الخمسين الأدنى، يعيش العديد من الأفراد دون ثلاجة، فضلًا عن السيارة. ويبلغ متوسط دخلهم السنوي الذي يصل إلى ٣٠٠٠ دولار قرابة ٨,٢ دولار يوميًا وهو المبلغ الذي

ينفقه معظم الأفراد العاملين في الخمس الأعلى على الانتقال من وإلى العمل والغذاء كل يوم.

لذا فإن سكان الخماس الثلاثة الأدنى — بديهيًا — يبلغون ما يقرب من ٣,٧ مليار نسمة من سكان العالم البالغين ٦,٢ مليار نسمة. وهذه سوق ضخمة محتملة، إذا كان لديهم مستوى ملائم من الدخل.

يُعتبر الخمس الرابع هو الخمس الأول الذي يملك الأفراد فيه تلقائيًا إسكانًا لائقًا وثلاجات وربما سيارات. يحصل هؤلاء الأفراد على قرابة ١٩ دولار يوميًا لكل فرد، لذا فإن لديهم دخلًا صافيًا يزيد عما هو مطلوب للحد الأدنى للضروريات، إلا أنهم يملكون أقل من ثلث القوة الشرائية للأفراد المنضمين إلى الخمس الأعلى.

بمقتضى حقيقة أنك تقرأ هذا الكتاب، فمن المرجح أن تكون من خمس الدخل الأعلى. توجه معظم مجهودات التسويق — كما تعرّفها الشركات في الدول الصناعية تلقائيًا — إلى هذا القطاع من سكان العالم. ويعني هذا أنه عندما يتحدث الأفراد عن «السوق العالمية» فإنهم يسقطون بصفة عامة نسبة تتراوح من ٦٠ إلى ٨٠ في المائة من سكان العالم من تعريفهم لـ«عالمي».

في واقع الأمر ربما لا يكون هدف أي شركة متعددة الجنسيات تتعامل مع الدول الأقل تقدمًا هو تطوير السوق المحلية، وإنما تطوير موقع إنتاج رخيص. ربما تفكر أن هذا من شأنه أن يؤدي إلى أن تصبح الدول الأقل تقدمًا سوقًا قادرة على البقاء — وعلى أي حال يعني الإنتاج فرص عمل، وتعني فرص العمل تقاضي الأجور، وتعني الأجور الاستهلاك — إلا أنه في بعض الأحيان لا تكون تلك هي الحال.

(٤-١) الشركات متعددة الجنسيات والعولمة: المميزات والعيوب

في البداية دعنا نعرف هذين المصطلحين: الشركة متعددة الجنسيات هي شركة كبيرة مشتركة في إنتاج دولي، وعادةً مبيعات دولية. وتملك أكبر الشركات متعددة الجنسيات — المعروفة أيضًا باسم المشروعات متعددة الجنسيات — مواقع إنتاج في العديد أو حتى في عشرات الدول. وبصفة نموذجية، تدقق الشركات متعددة الجنسيات النظر في العالم أجمع، أو على الأقل في المناطق المهمة في العالم بحثًا عن الأسواق ومواقع الإنتاج ومصادر المواد الخام.

تعني العولمة بصفة أساسية التحرك الحر للسلع والخدمات والأفراد ورأس المال عبر الحدود القومية. وهذا يخلق أسواقًا عالمية للسلع والخدمات والأيدي

العاملة ورأس المال. مع ذلك يعني مصطلح العولة أيضًا أكثر من ذلك: إذ يعني الهيمنة الثقافية والاقتصادية من قبل المشروعات الصناعية — مثل الشركات متعددة الجنسيات — والدول الصناعية خاصةً الولايات المتحدة. يستخدم المعارضون للعولة المصطلح لوصف هذه الظواهر السلبية، ومن أجل إبراز شبحٍ لعالمٍ تتحكم فيه قلة من الشركات متعددة الجنسيات.

إنني أناقش الشركات متعددة الجنسيات والعولة معًا لأنهما مرتبطتان. تستفيد الشركة متعددة الجنسيات من التحرك الحر للسلع والخدمات والأفراد ورأس المال عبر الحدود القومية، تمامًا مثلما استفادت شركات أمريكية من الوضع في أمريكا الشمالية. وبصفتها شركة فإن الشركة متعددة الجنسيات لديها هدف واحد أساسي — ألا وهو تحقيق ربح — وما يعزز الربحية هو التحرك الحر للسلع والخدمات والعمال ورأس المال. تفعل الشركة هذا عن طريق إعطاء الإدارة حرية أكبر للحصول على عوامل الإنتاج والقدرة على اتخاذ القرارات التي تعتمد بصورة أكثر تجردًا على اعتبارات التكلفة والعائد.

بالإضافة إلى ذلك تعزز الشركات متعددة الجنسيات العولة بوجودها الفعلي وممارسات العمل. عندما قدم مطعم ماكدونالدز «بطاقات خدمة العميل» وقائمة طعامه إلى ثقافة أخرى حتى في صورة معدلة، فقد بدأ يغير هذه الثقافة. وعندما أنشأت شركة فورد مصنع تجميع في البرازيل فإنها جذبت العمال من الريف وغيّرت طموحاتهم الاقتصادية إلى الأفضل أو إلى الأسوأ. وبالمثل، يفضل برنامج العمل للبنك الدولي وصندوق النقد الدولي بصفة عامة التجارة الأكثر تحررًا — وهي قوة دافعة للعولة — إلا أن العديد من الدول النامية يجدون أن للتجارة الحرة مميزات وعيوبًا. تتمثل المشكلة الأساسية في التحدث عن الشركات متعددة الجنسيات والعولة — بعيدًا عن الانفعالات التي تثيرها — في أنها كيانات خاصة بالعالم الصناعي. وهذه الحقيقة لا يمكن إنكارها سواء أكنت معارضًا للشركات متعددة الجنسيات والعولة أم مؤيدًا لهما. وفيما يتعلق بالدول الأكثر فقرًا في العالم فإنها لا تنشئ شركات متعددة الجنسيات، وفي ظل أن نادرًا ما تهدف هذه الكيانات القوية من الناحية الاقتصادية إلى إفادة الفقراء، فإن هؤلاء الذين يعارضون الشركات متعددة الجنسيات والعولة — مهما تكن طريقة عرضهم لحجّتهم بصورة انفعالية — لديهم بالفعل حجة.

واقع اقتصادي

تنظم منظمات غير حكومية متعددة احتجاجات ضد العولمة. تصرّح هذه المنظمات بطريقة مثالية بأنها تمثل اهتمامات الفقراء العاملين المضطهدين وغير المميزين اقتصاديًا. يرى النقاد أن هذه المنظمات تمثل صفوة المجتمع غير المطلعة، ويرى المؤيدون أنها تحارب الاستغلال والظلم الاقتصادي. وفي الحقيقة، إن بعض المنظمات غير الحكومية — مثل منظمة العفو الدولية ومنظمة أوكسفام والصليب الأحمر — تفعل الكثير لتخفيف المعاناة ومساعدة التعساء، وتمثل منظمات أخرى فعلياً مجموعات ثورية هامشية.

لقد هاجم الأفراد من كل أنواع المنظمات غير الحكومية — إلى جانب المحتجين المستقلين — العولمة باعتبارها شرًا، وقد نظموا احتجاجات في واشنطن (ضد صندوق النقد الدولي والبنك الدولي)، وفي سياتل (ضد منظمة التجارة العالمية)، وفي برشلونة (ضد الاتحاد الأوروبي)، وفي جنوى (ضد مجموعة السبعة)، وفي دافوس بسويسرا (ضد المنتدى الاقتصادي العالمي الذي يريعه ما يقرب من ١٠٠٠ شركة رئيسية من جميع أنحاء العالم الصناعي)، على سبيل المثال لا الحصر.

تتمثل النقاط الأساسية للحجة المعارضة للشركات متعددة الجنسيات في أنها:

- لا تخفف الفقر المحلي.
- توجه السلطة الاقتصادية والسياسية إلى اهتمامات خارجية تجارية.
- تخلق عدم استقرار اقتصادي عندما تصبح مهيمنة على المجال ثم تخفض الإنتاج أو توقف تنفيذ العمليات.
- تبدل العادات والقيم والتقاليد المحلية بالمادية ذات الطراز الغربي وعادات وقيم وتقاليد المستهلكين.
- تستخلص فوائد اقتصادية من الاقتصاديات المحلية أكثر مما تسهم به.

على النقيض من ذلك يوضح مؤيدو الشركات متعددة الجنسيات أنها:

- توفر فرص عمل تدر نقودًا أكثر عادةً من الفرص المتاحة الأخرى.
- تعمل على استقرار وتحفيز الاقتصاديات المحلية ورفع مستوى المعيشة. (أتذكر الأثر المضاعف؟)

- تعزز القيم الإيجابية، مثل حل النزاع بدون استخدام العنف، والتنوع ومساواة المرأة بالرجل.
- تعزز الإنتاج الكفاء وتُحضر نطاقًا أوسع من المنتجات إلى السوق الممكنة الأوسع.
- تخلق بيئة من عدم العنف والسلام الدولي والتعاون الاقتصادي.

كالاعتاد لكل من الجانبين آراء صائبة، إلى جانب أن بوسع كليهما إيراد الأدلة الإحصائية والفردية لدعم حجته.

في جميع الأحوال كانت العولة إحدى حقائق العمل الدولية مع أن الولايات المتحدة تُعتبر الآن «القوة العظمى» الوحيدة في العالم والمنتج الأساسي والمستهلك الأساسي للسلع والخدمات. يُوجه النقد إلى أمريكا (وفي بعض الأحيان ردود فعل عنيفة) لقوتها الاقتصادية الفعلية والمدركة. ومن شكاوى فرنسا بخصوص مدينة الملاهي يورو ديزني إلى الصفة الراديكالية التي ألحقها الإسلام بالولايات المتحدة باعتبارها «الشیطان الكبير»، ومن نقص التعاون الأمريكي في الاتفاقيات البيئية الدولية إلى دورها في المؤسسات المحفزة للنمو التي غالبًا يُنظر إليها بصورة سلبية، مثل البنك الدولي وصندوق النقد الدولي؛ نرى أن هناك قوى تعمل مناهضةً للولايات المتحدة والعولة.

بهذا لا تزال قصة العولة ودور الشركات متعددة الجنسيات في العالم تُكتب. ويمكن أن تكون الشركات متعددة الجنسيات والعولة قوى للخير أو للشر، وبإستطاعة كليهما بوضوح مساعدة الاقتصاد العالمي في خلق المنفعة الكبرى لأكثر عدد من الناس. مع ذلك ربما تضطر الشركات متعددة الجنسيات — عملياً — إلى التعامل مع عملها بطريقة مختلفة قليلاً، وربما تكون العولة في حاجة إلى أن تكون أقل استعمارية حتى يحدث ذلك.

(٢-٤) التغلب على الحواجز المعرقلة للتنمية

مهما يكن شكل التنمية الاقتصادية أو كيف تحدث فإنها — بمفردها — سوف تخفف الفقر وترفع مستوى المعيشة. إلا أن هناك العديد من الحواجز المعرقلة للتنمية لا بد أن يُتغلب عليها. كان نجاح الولايات المتحدة وكندا وأوروبا الغربية واليابان وأستراليا صعباً تكرراره على الدول الأخرى.

يوضح العديد من الملاحظين في هذه الدول الديمقراطية أن تأسيس الحكومات الديمقراطية وتقليل الفساد من شأنهما وضع الدول الأقل تقدماً على مسار الإنجاز الاقتصادي. ويؤمن آخرون بأن النوع الملائم من المساعدة الأجنبية يحقق الهدف المنشود، بيد أن آخرين يعتقدون أنه إذا اشتركت هذه الدول في تجارة حرة و«أخذت مقعداً على الطاولة» مع الدول الصناعية فإنها ستزدهر. وفي حين أن بعض هذه الإجراءات سوف يساعد فإن أحدها فقط لن يحقق التنمية.

ربما تساعد الديمقراطية والفساد الأقل في بعض الحالات، إلا أن الانتقال إلى حكومات منتخبة بالاقتراع بصورة ديمقراطية (مثلما في أمريكا الجنوبية) لم يقلل بالفعل الفوضى الاقتصادية. وتعني الديمقراطية الغربية أكثر من مجرد انتخابات حرة، إذ تعني صحافة حرة لضمان مسئولية حكومية أكبر، وسياستين نقدية ومالية سليمتين. بالإضافة إلى أن البنك المركزي القويم يُعتبر على الدرجة نفسها من أهمية الحكومة المنتخبة بالاقتراع.

يمكن أن تصنع المساعدة الأجنبية العجائب، إذ كانت خطة مارشال — التي هي أحد أكبر برامج المساعدة الأجنبية في التاريخ — هي التي أعادت بناء أوروبا بعد الحرب العالمية الثانية، وساعدت ألمانيا في أن تصبح عملاقاً اقتصادياً. يغفل العديد من الناس الذين يشجبون المساعدة الأجنبية عن هذا الأمر، إلا أنه غالباً ما يكون من الصعوبة بمكان تقدير فوائد المساعدة الأجنبية في الدول الأقل تقدماً، إذ تجد بعض النقود طريقها بصفة شبه أكيدة إلى الخزائن الخطأ. وفي ظل هذا يعتقد العديد من الاقتصاديين أن الدول الدائنة الثرية التي أعارت المليارات للدول النامية يجب أن تعفو عن الكثير، بل عن كل هذا الدين من أجل إعطاء هذه الدول بداية جديدة.

ليس من الضرورة أن تساعد التجارة الحرة دولة في أن تلحق بركاب الدول المتقدمة، إذ حاولت الأرجنتين فعل ذلك، إلا أن محاولتها باءت بالفشل الذريع. يعتقد معظم الاقتصاديين أن الدول المتقدمة ينبغي لها إنهاء الممارسات الخاصة بالحماية التي تضع حذاً للواردات من الدول النامية. وتُعتبر المنسوجات — كما أوضحنا آنفاً — أحد القطاعات، والمنتجات الزراعية قطاعاً آخر.

من ثم يُعتبر مزيج الإجراءات الاقتصادية والسياسية — المصممة لدولة محددة بصفة نموذجية — هو الوصفة لتحقيق التنمية الاقتصادية.



توضيح اقتصادي

قدمت خطة مارشال — التي سُميت هكذا نسبةً إلى وزير الخارجية جورج سي مارشال George C. Marshall الذي اقترحها عام ١٩٤٧ — ما يصل إلى ٢٠ مليار دولار للمساعدة (بالدولارات بقيمتها في أواخر أربعينيات القرن العشرين) وذلك للإغاثة وإعادة البناء. وكان الشرط أن تعمل الدول الأوروبية معًا وتتعاون اقتصاديًا. وبحلول عام ١٩٥٣ كانت الولايات المتحدة قد أسهمت بمبلغ ١٣ مليار دولار وكانت أوروبا في طريقها للانتعاش.

استفاد الاقتصاد الأمريكي أيضًا من الخطة لأن النقود استُخدمت لشراء رؤسما إنتاجي وسلع أخرى من أمريكا. وكان من المفترض أن تُنقل هذه السلع إلى أوروبا على سفن تجارية أمريكية. ودون أدنى شك حققت خطة مارشال نجاحًا لكل الأطراف المعنية.

(٥) ماذا يحمل المستقبل لنا؟

تدعم الاتجاهات والتوقعات الاقتصادية القول المأثور القديم الذي يقول: «يزداد الغني غنى، والفقير فقرًا»، ولكن ليس بالضبط. يحصل الفقراء ببطء على أموال أكثر فعليًا، إلا أن الأغنياء كما هي الحال في الولايات المتحدة يحصلون على المزيد. لذا نسبيًا فإن الفجوة بين الأثرياء — أي الدول المتقدمة — والفقراء — أي الدول الأقل تقدمًا — تتسع، ومن المتوقع أن تستمر في الاتساع ما لم تتغير السياسات الدولية بأساليب جوهرية.

(٦) النقاط الرئيسية

- يصنف الاقتصاديون اقتصاديات العالم إلى دول صناعية أو متقدمة، ودول صناعية جديدة، ودول نامية أو أقل تقدمًا.
- يحصل العشرون في المائة الأعلى من سكان العالم على ما يقرب من ٨٠ في المائة من دخله.
- تملك الشركات متعددة الجنسيات مواقع إنتاج في عشرات الدول. تدقق هذه الشركات النظر بصورة نموذجية في جميع أنحاء العالم، أو على الأقل في المناطق المهمة في العالم بحثًا عن الأسواق ومواقع الإنتاج ومصادر المواد الخام.
- تعني العولمة التحرك الحر للسلع والخدمات والأفراد ورأس المال عبر الحدود القومية، وهذا يخلق أسواقًا عالمية للسلع والخدمات والعمالة ورأس المال.

- تشمل الحواجز المقيدة للتنمية الاقتصادية: نقص الأسواق المالية والنظم المصرفية المركزية السليمة، ونقص التعليم والمهارات، ونقص الحكومة المستقرة المسؤولة.
- نمت الصين اقتصادها عن طريق تبني بعض سمات اقتصاد السوق الرأسمالي. ومع ذلك فلم تنتقل الصين تجاه الديمقراطية وحافظت على العديد من جوانب حكومتها الاستبدادية قيد العمل.

الجزء السادس

اقتصاد الحياة اليومية

هل للاقتصاد أي تطبيق عملي لأي منا ممن لا يتاجر في العملات أو يحاول التأثير على المعروض النقدي؟ هل يمكن أن يساعدك ما أقدمه في خلق نقود أو ادخارها أو إدارة شركتك أو مهنتك؟

نعم! لكنك مضطر في البداية إلى أن تقضي القليل من الوقت في مراقبة النظام الاقتصادي، وإنني هنا أؤكد على القليل من الوقت. إذا نظرت نظرات عابرة إلى صفحات المال والأعمال بالجريدة التي تقرأها، واستمعت إلى أخبار المال والأعمال التي تُذاع في الراديو أو التلفزيون، وتفقدت ثلاثة أو أربعة مواقع على الإنترنت مرة واحدة كل شهر، فستكون بذلك «مراقبًا للاقتصاد» بصورة تكفي للحصول على شيء منه.

لذا أوضح لك في الفصل الأول من هذا الجزء الأخير من الكتاب كيف تراقب النظام الاقتصادي، حتى تعرف موقعك منه، ثم أوضح لك في الفصل الأخير ما تفعل حيال ذلك.



الفصل العشرون

مراقبة نبض الاقتصاد المتراوح بين الارتفاع والانخفاض

في هذا الفصل

- مصادر المعلومات والبيانات الاقتصادية
- المؤشرات الاقتصادية وماذا تعني
- خصائص الدورات الاقتصادية الحديثة

لكل رجل أعمال أو اختصاصي أو موظف أو مستهلك، تتركز التساؤلات الأساسية المتعلقة بالنظام الاقتصادي حول الدورة الاقتصادية: هل الاقتصاد في حالة توسع أم انكماش؟ وإذا كان في حالة توسع فما مدى قوة هذا التوسع، وإلى أي مدة من المحتمل استمراره؟ وإن كان في حالة انكماش فما المدى الزمني لاستمراره؟ وإذا كان الاقتصاد متباطئاً فهل توجد فيه أي نقاط قوة؟ وفي النهاية ما السياسة المالية والسياسة النقدية التي تُنفذ، وماذا ستكون تأثيراتهما المحتملة؟

في هذا الفصل سوف نتعلم كيف تقرأ المعالم التي تشير إلى حالة الاقتصاد واتجاهه المحتمل. ولسوء الحظ لا تكون هذه المعالم دائماً واضحة، لكن إن رأيت عددًا كافياً منها واستطعت قراءة ما بين السطور — إذا صح التعبير — فستكون لديك فكرة جيدة عما يحدث في الاقتصاد.

(١) قيمة الأخبار والمعلومات الاقتصادية

النظام الاقتصادي هو البيئة التي نصنع فيها خططنا وقراراتنا المالية والمهنية، ومن الأفضل فهم هذه البيئة التي تخطط وتقرر فيها. لا أقول إن عليك جعل القرارات

مستندة إلى الوضع الاقتصادي للدولة، وإنما ينبغي لك فهم هذا الوضع والتأثير المحتمل على قرارك.

افترض على سبيل المثال أنك أردت الانتقال إلى منطقة اقتصادية مزدهرة — مثل سيليكون فالي بكاليفورنيا أو لاس فيجاس في أواخر التسعينيات — بعد أن استمر الازدهار فيها بضع سنوات، فعليك أن تدرك أن الازدهار لا يستمر إلى الأبد، والاحتمال قائم أن ينخفض سعر المنزل الذي تشتريه في هذا الوقت، أو على الأقل ألا يرتفع بمعدل ارتفاع أسعار المنازل آنذاك.

هل يعني هذا أنه ينبغي ألا تنتقل إلى إحدى هذه المناطق؟ لا، وإنما يعني أن عليك فهم طبيعة فترات الازدهار، وما يحدث لأسعار المنازل عندما تنتهي. (عادةً ما تنخفض أسعار المنازل أو تثبت بعد حدوث ازدهار اقتصادي إقليمي أو محلي، ثم تعود إلى معدلات النمو الطبيعية.)

بالمثل يُعد من الأهمية بمكان فهم بيئة العمل الكلية و«المناخ السائد في الدولة». كانت التوسعات التي حدثت في ثمانينيات وتسعينيات القرن العشرين ظواهر اجتماعية واقتصادية، وفي الثمانينيات أصبح الاستهلاك الاستعراضي والانجذاب للثروة متوطدين في الولايات المتحدة. وانعكس هذا في برامج تليفزيونية مثل Dallas وDynasty وLifestyles of the Rich and Famous. استمر هذا الاتجاه في التسعينيات التي أصبح فيها الاستهلاك أكثر ملاحظةً وأصبح الأفراد من جميع المستويات متيمين بسوق الأسهم. ونشرت موضوعات أغلفة المجلات — في المجلات الإخبارية الأسبوعية وليس فقط في مجلات المال والأعمال — مقالات عن تداول الأسهم وإدارة المحفظة الاستثمارية.

يساعد فهم اقتصاد أمريكا والدوافع الاقتصادية للأمريكيين في فهمك ليس فقط لبيئة العمل بل أيضًا لثقافة أمريكا ومكانتها في العالم. كفانا الآن شمولية في الحديث، ودعنا ننظر إلى الأخبار الاقتصادية ومؤشرات بعينها وماذا تعني.

(٢) المؤشرات الاقتصادية الأساسية وأهميتها

تُجمع البيانات الاقتصادية الرسمية، وينشرها عدد من المصادر، وتتناقلها وسائل الإعلام التي تحصل عليها من المصادر نفسها. وتشمل المصادر الأكثر شهرة: الاحتياطي الفيدرالي، ومكتب التحليل الاقتصادي، ومكتب إحصائيات العمل. تنشر

هذه المصادر البيانات طبقاً لبيان يُنشر عادةً على موقع الويب الخاص بالمصدر وفي العديد من الصحف.

على سبيل المثال، ينشر مكتب التحليل الاقتصادي تواريخ نشر البيانات للعام الحالي والسنوات التالية على موقع الويب الخاص به (www.bea.gov/bea/newsrel). وتشمل بيانات مكتب التحليل الاقتصادي: إجمالي الناتج المحلي، والدخل الشخصي، والمصروفات، وإجمالي منتجات الدولة لكل صناعة، وأرباح الشركات، والتجارة الدولية الأمريكية في السلع والخدمات، والدخل الشخصي للدولة وغيرها الكثير.

يُطلق على بيانات بعينها مؤشرات اقتصادية لأنها توضح حالة الاقتصاد، ومع أهمية القيمة العددية للمؤشرات فإن الاتجاه — أي اتجاه ومقدار تحرك المؤشر — أكثر أهمية. يمكن أن يكون الاتجاه إلى أعلى أو إلى أسفل أو اتجاهًا أفقيًا. تتبع بعض البيانات بين الحين والآخر اتجاهًا متعرجًا (إلى أعلى وإلى أسفل ثم إلى أعلى وإلى أسفل). وأيًا كان الاتجاه الحديث فأنت في حاجة إلى أن تكون على دراية به.

مما لا شك فيه يعتمد ما إذا كانت قيمة معينة واتجاه محدد لأحد المؤشرات مفضلًا أم لا على المؤشر. والأشياء الأساسية المفترض مراقبتها هي القمم والقيعان، إذ يمكن أن تشير الارتفاعات والانخفاضات الجديدة إلى اتجاه قوي على نحو خاص، أو نقطة تحول محتملة في الاتجاه. على سبيل المثال، اقتربت نسبة البطالة السنوية القومية من نسبة ١٠ في المائة في عامي ١٩٨٨ و ١٩٨٩ إلا أنه لم يتعد علامة الـ ١٠ في المائة. وكان من شأن هذا المعدل لهذا العام أن يُذاع في الأخبار على نطاق واسع دون أدنى شك، وكان نذيرًا بالسوء على الإدارة الرئاسية. (وفي الواقع بسبب المعدلات التي تحققت، سريعًا ما شهد الرئيس جورج إتش دبليو بوش البطالة بنفسه.)

حقق مؤخرًا معدل فائدة أموال الاحتياطي الفيدرالي انخفاضًا بلغ ١,٢٥ وذلك على مدى ثلاثة عقود. وأنداك كان باستطاعة الاحتياطي الفيدرالي تخفيض المعدل، إلا أنه كان من الآمن افتراض أنه لن ينخفض كثيرًا. من ثم كانت هناك احتمالية حدوث نقطة تحول في معدلات الفائدة في المستقبل القريب.

لننظر إلى بعض المؤشرات بعينها وإلى كيفية نظرنا إليها.

(٢-١) نمو إجمالي الناتج المحلي

هذا هو المؤشر الأساسي المفترض مراقبته. يُعلن عن نمو إجمالي الناتج المحلي في الأخبار بصفة شهرية، إلا أن قراءات مكتب التحليل الاقتصادي ربع السنوية — التي

تُنشر في صورة معدلات نمو محسوبة على أساس سنوي ومعدّلة موسميًا تحققت في إجمالي الناتج المحلي الفعلي — هي التي من المفترض مراقبتها. وهذا يرجع إلى أن الأشهر الثلاثة تقدم مقياسًا أدق للنمو الاقتصادي من الشهر الواحد، بعبارة أخرى لا تعني التقلبات الشهرية في نمو إجمالي الناتج المحلي الكثير.



توضيح اقتصادي

كانت البيانات المعدلة موسميًا عرضةً للحسابات الإحصائية التي تعدل التباينات بين البيانات الناتجة عن الفروق الموسمية؛ أي التقلبات الناتجة عن عوامل مثل المناخ وأنماط نشاط العمل، ومن الأمثلة على ذلك قلة بناء المنازل خلال فصول الشتاء.

البيانات المحسوبة على أساس سنوي هي بيانات لجزء من العام امتدت بفعل تقنيات إحصائية (وعادةً معدلة موسميًا) حتى تمثل القيمة السنوية التي من شأنها أن تتحقق هل سيستمر هذا المعدل كما هو لباقي العام.

يعلن مكتب التحليل الاقتصادي عن معدل نمو إجمالي الناتج المحلي في أشكال ثلاثة: المتقدم والمبدئي والنهائي. يعكس هذا حقيقة أن مكتب التحليل الاقتصادي يعلن عن معدل نمو إجمالي الناتج المحلي قبل كل البيانات المتعلقة بالدولة، التي تضيف إلى القيمة التي نُشرت وخضعت للتحليل. يضم الشكل الأخير — النهائي — جميع البيانات المتاحة، ويمكن أن يكون التباين شديدًا بقيمة ١ أو ٢ نقطة مئوية أو أكثر. يتحدد اتجاه نمو إجمالي الناتج المحلي بما يلي: (١) مقارنة معدل النمو الحالي بمعدل النمو في الفترة نفسها في العام السابق؛ المقارنة بين عام وآخر. (٢) مقارنة المعدل بالمعدل في الفترة السابقة. إن ما يدل على المقارنات التي تتم بين عام وآخر كلمات مثل «نما إجمالي الناتج المحلي بمعدل سنوي يبلغ س في المائة في الربع الأول مقارنةً بمعدل ص في المائة في الربع الأول من العام السابق». وغالبًا ما يُصرح بالمقارنات بمعدل الفترة السابقة بكلمات مثل «نما إجمالي الناتج المحلي بمعدل س في المائة للربع الثاني من العام وهي النسبة التي تزيد (أو تقل) عن نسبة ص في المائة المتحققة في الربع الأول من العام».

كما تعرف يبلغ الاتجاه طويل الأمد لنمو إجمالي الناتج المحلي قرابة ٣ في المائة، لذا ابحث عن الشذوذ عن هذا الرقم. تشير تقارير معدل النمو المستدام الأعلى من ٣

في المائة إلى توسع قوي أو ربما تغير في الأساسيات الضمنية التي ربما يتأكد كونها مؤقتة. بيد أن النمو المستدام الأقل من ٢ في المائة يشير إلى اقتصاد متباطئ. ومما لا شك فيه يشير النمو السلبي إلى وجود انكماش اقتصادي ويمثل ربعاً عام متتاليان من الانكماش التعريف الرسمي للركود. ينبغي أن يُنظر إلى معدل نمو الاقتصاد في سياق معدلي البطالة والتضخم.

(٢-٢) نسبة البطالة والبيانات المتعلقة بها

يُعلن عن نسبة البطالة على نطاق واسع وهو معدل يميل إلى التغير تدريجياً. تصاحب البطالة المرتفعة نمواً اقتصادياً منخفضاً، إلا أن حجم الارتفاع في نسبة البطالة يمكن أن يكون ضئيلاً على نحو غير متوقع. في بعض الأحيان يحدث هذا لأن الإدارة تقلل ساعات العمل الإضافية، أو تنقل العمال من العمل بدوام كلي إلى العمل بدوام جزئي بدلاً من تسريحهم.



توضيح اقتصادي

معدل بطالة العمالة الكاملة هو نسبة البطالة عندما تتوفر وظيفة لكل من يريد وظيفة من أفراد القوى العاملة. وعند هذا المعدل ينتقل العاطلون عن العمل بين الوظائف أو — على الرغم من استطاعتهم الحصول على الوظيفة — يأخذون إجازة لفترة قصيرة من العمل أو يرفضون العمل انتظاراً للدخل الأفضل. يطلق الاقتصاديون على هذا النوع من البطالة «البطالة الاحتكاكية»، ودائماً ما يوجد بعضها في أي اقتصاد. لذا فإن معدل بطالة العمالة الكاملة هو أقل المعدلات الممكنة للبطالة.

يختلف الاقتصاديون حول معدل بطالة العمالة الكاملة Full-employment rate of unemployment في الولايات المتحدة. يعتقد البعض أن هذا المعدل منخفض وتبلغ نسبته ٤ في المائة، ويثبته البعض الآخر على ارتفاع يبلغ ٦ في المائة. مع ذلك تُعتبر البطالة الزائدة عن ٦ في المائة مرتفعة جداً، وذلك من وجهة نظر معظم الاقتصاديين ومسؤولي القطاع العام.

يمكنك الاطلاع على مجموعة كبيرة من البيانات الشيقة بخصوص البطالة والعمالة — بما فيها استمرار البطالة وأسبابها — على موقع الويب الخاص بمكتب

إحصائيات العمل (www.bls.com) ومن بين البيانات الأكثر تشويقًا تلك المتعلقة بالفقدان الوظيفي والنمو الوظيفي:

- **الوظائف المفقودة:** هي وظائف تُفقد بصفة نموذجية بسبب الاقتصاد خلال الركود، ويرجع ذلك إلى تسريح العمال وخروج الشركات عن المجال، وغالبًا ما يُصرح بعدد الوظائف المفقودة في الأخبار العامة للمال والأعمال.
- **الوظائف المتاحة الجديدة:** عادةً ما يخلق الاقتصاد المتنامي فرص عمل جديدة ويتتبع مكتب إحصائيات العمل عدد الوظائف المتاحة الجديدة ويعلن عنه.
- **صافي الوظائف المفقودة أو صافي الوظائف الجديدة:** هذا هو الرقم الوحيد الأكثر إفادة لأن صافي الرقم يخبرك بما إذا كان هناك وظائف فُقدت أكثر مما أُتيحت (صافي الخسارة) أو أُتيحت أكثر مما فُقدت (صافي الربح). عادةً ما يفقد الاقتصاد الوظائف ويتيحها ويخبرك صافي الرقم أيهما حدث بقدر أكبر.

واقع اقتصادي

يُعتبر «الانتعاش غير الدافع لنمو العمالة» Jobless recovery انتعاشًا لم ينتج إطلاقًا صافي ربح وظيفي، إذ لم ينتج العام الأول من التوسع الذي بدأ رسميًا عام ١٩٩١ واستمر حتى بداية عام ٢٠٠١ أي صافي ربح في عدد الوظائف. وعادةً ما يورد النقاد عدم استعداد الإدارة لتعيين عمال جدد سببًا لحدوث الانتعاش غير الدافع لنمو العمالة. مع ذلك عادة ما يرتبط عدم الاستعداد هذا بالفترة الفاصلة بين بداية الانتعاش الرسمية والتعيين المجدد.

عندما يبدأ التوسع تكون الشركات أكثر تحفظًا إلى حد ما مما اعتادت عليه فيما يتعلق بتجديد تعيين العمال، وربما تحبط عملية التعيين لتوفير النقود، إلا أن هذا نادرًا ما يكون سوء صنع قرار أو قاصدًا إلحاق الضرر. إنها إدارة متحفظة لضمان أن الانتعاش متحقق — وأن الطلب على منتجات الشركة مرتفع — قبل تجديد تعيين العمال.

(٢-٣) التضخم

مع أن التضخم كان تحت السيطرة على مدار السنوات العديدة السابقة فيجب أن نتحقق دائمًا من أنه يظل تحت السيطرة. ومن المرجح أن تؤدي أي زيادة ملحوظة في التضخم بالاحتياطي الفيدرالي إلى تشديد السياسة النقدية على نحو طفيف على

الأقل، بالإضافة إلى أنه ربما يؤثر الاتجاه التضخمي على بعض قرارات العمل، وسوف نناقش هذه القرارات في الفصل القادم.

هناك مقياسان للتضخم جديران بالملاحظة، هما: مؤشر أسعار المستهلك الذي تعرفت عليه في الفصل العاشر، ومؤشر أسعار المنتجين. يقيس مؤشر أسعار المستهلك الزيادة (أو النقصان) — على مدار شهر أو ربع عام أو عام — في الأسعار التي يدفعها المستهلكون للحصول على «سلة سوق» مشتملة على سلع وخدمات شائعة. بيد أن مؤشر أسعار المنتجين يقيس الزيادة (أو النقصان) في السعر العام الذي يدفعه المنتجون للحصول على المواد الخام والعمالة والمدخلات الأخرى. ويُعلن عن كلا المؤشرين شهرياً على موقع الويب لمكتب إحصائيات العمل.

يعني «معدل التضخم» بصفة عامة مؤشر أسعار المستهلك أو — بتعبير أدق — التغيرات في مؤشر أسعار المستهلك. ومؤشر أسعار المستهلك هو مؤشر شبيه بالمؤشرات الأخرى التي تعرفت عليها، والتي تُقاس فيها تغيرات المؤشر مقارنةً بسنة أساس تُعطى قيمة ١٠٠. من ثم فإن ما يهم هو التغيرات في المؤشر — وليس قيمة المؤشر — إلى جانب أن التغيرات هي التي يُعلن عنها. على سبيل المثال عندما تسمع أن الأسعار ارتفعت بمعدل سنوي يبلغ ٢,٥ في المائة على مدار الربع الماضي، فإن هذا يعني أن قيمة مؤشر أسعار المستهلك ارتفعت بمعدل ٢,٥ في المائة، ولا يعني أن مؤشر أسعار المستهلك هو نفسه البالغ هذه النسبة.

يعرض جدول ٢٠-١ المعدل الكلي للتضخم (أمام سطر «جميع العناصر») ومعدلات التضخم في فئات إنفاق محددة للثلاثة أشهر المنتهية بشهر أكتوبر/تشرين الأول عام ٢٠٠٢.



تنبيه اقتصادي

في أحوال كثيرة يُعتبر مؤشر أسعار المنتجين — المتاح أيضاً على موقع الويب لمكتب إحصائيات العمل — مؤشراً للاتجاهات المستقبلية في مؤشر أسعار المستهلك. ويرجع ذلك إلى أنه إذا اصطدم المنتجون بزيادات الأسعار فإنهم ينقلونها إلى المستهلكين قدر استطاعتهم.

تمثل القيمة المُعبر عنها بالنسبة البالغة ٣,١ في المائة والخاصة بـ«جميع العناصر» متوسطاً مرجحاً لجميع العناصر في «سلة السوق». ظل الغذاء والاستجمام

جدول ٢٠-١: معدلات التضخم من أغسطس/آب وحتى أكتوبر/تشرين الأول لعام ٢٠٠٢.

المعدل السنوي المركب للثلاثة أشهر المنتهية بأكتوبر/تشرين الأول عام ٢٠٠٢	
جميع العناصر	٣,١
الأغذية والمشروبات	٠,٩
الإسكان	٢,٩
الكساء	٤,٧
النقل	٥,١
الرعاية الطبية	٤,٧
الاستجمام	١,٥
التعليم والاتصالات	٢,٢
سلع وخدمات أخرى	١,٢
مؤشرات خاصة	
الطاقة	١٣,٤
الغذاء	٠,٩
جميع العناصر ما عدا الطاقة والغذاء	٢,٣

اثنين من أفضل المعدلات في أمريكا خلال هذه الفترة، واشتملت الجوانب التي شهدت زيادات حادة نسبياً في الأسعار على الكساء والنقل والرعاية الصحية والطاقة على نحو خاص (إذ عكست ارتفاعاً في أسعار النفط طبقاً للشك المحيط بالغزو المخطط على العراق). يمكن أن تبقى هذه القائمة من معدلات التضخم — التي تُتاح شهرياً على موقع مكتب إحصائيات العمل — على معرفة أوثق باتجاهات السعر أكثر من معدل التضخم الكلي.

(٢-٤) تحركات معدلات الفائدة

تُعتبر معدلات الفائدة مؤشرات أساسية للمستقبل التجاري لأن تكاليف الاقتراض تُعد من بين الاعتبارات الأكثر أهمية في قرارات الاستثمار. إذ تقيد تكاليف الاقتراض العالية الاستثمار والاستهلاك وتشجع تكاليف الاقتراض المنخفضة الاستثمار والاستهلاك. وتتمثل معدلات الفائدة الأساسية الجديرة بالمراقبة في معدل فائدة أموال الاحتياطي الفيدرالي، وسعر الفائدة التفضيلي، والسعر الثابت لرهن عقاري لأحد

المنازل لأجل ٣٠ عامًا. تشير التغيرات في معدل فائدة أموال الاحتياطي الفيدرالي إلى اتجاه السياسة النقدية، ويشير سعر الفائدة التفضيلي إلى القدرة العامة على الدفع إلى العمل؛ لأن العديد من القروض التجارية ترتبط بسعر الفائدة التفضيلي. وتشير الزيادات في سعر الفائدة التفضيلي إلى تكاليف اقتراض أقل. ومع أن العديد من الأسر في الوقت الحالي الانخفاضات إلى تكاليف اقتراض أقل. ومع أن العديد من الأسر في الوقت الحالي لديها رهون عقارية بسعر قابل للتعديل أو رهون عقارية بأجل أقل من ٣٠ عامًا، فإن معدل الرهن العقاري النموذجي البالغ أجله ٣٠ عامًا ذي السعر الثابت لا يزال يُعتبر مؤشراً جيداً على معدلات الفائدة طويلة الأمد للمستهلكين.



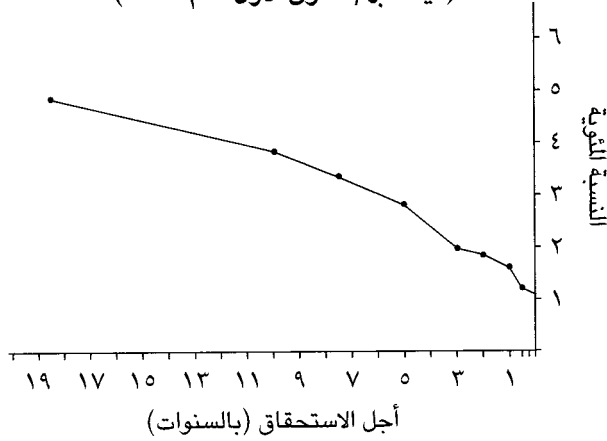
توضيح اقتصادي

في القروض ذات السعر الثابت من أي نوع يُطلب من المقترض معدل فائدة واحد لا يتغير طيلة عمر القرض. وفي القروض ذات السعر القابل للتعديل يتأرجح معدل الفائدة على مدى فترة عمر القرض لعكس التغيرات في معدلات الفائدة السائدة. وعادةً ما ترتبط القروض ذات معدل الفائدة المتغير بمعدل فائدة نموذجي إلى جانب نقطة مئوية واحدة أو أكثر.

من المفيد أيضاً تتبع مسار معدلات الفائدة على الأوراق المالية الحكومية الفيدرالية لمختلف آجال الاستحقاق. يُستخدم العائد على نطاق الأوراق المالية هذه — التي يُطلق عليها سندات الخزنة — من أجل تحديد منحنى العائد، ومن المفيد أيضاً معرفة الشكل العام لمنحنى العائد. وفي الواقع يُعد منحنى العائد أحد أفضل الأدوات المتاحة لمراقبي الاتحاد الفيدرالي الجادين.

ومنحنى العائد هو رسم بياني يعرض معدلات الفائدة للسندات ذات الجودة نفسها إلا أنها بآجال استحقاق مختلفة منظمة من أجل الاستحقاق الأدنى إلى أجل الاستحقاق الأعلى. وعندما يتحدث الاقتصاديون والمختصون الماليون عن منحنى العائد فإنهم يشيرون بصفة عامة إلى منحنى العائد كما تحدده سندات الخزنة التي تتراوح بين أذون الخزنة البالغة مدتها ثلاثة أشهر والسند البالغ مداه الزمني ٣٠ عامًا. وعادةً يرتفع منحنى العائد إلى أعلى لأن المعدلات قصيرة الأمد أقل بصفة نموذجية من المعدلات طويلة الأمد.

منحنى عائد الخزانة
(ديسمبر/كانون الأول عام ٢٠٠٢)



شكل ٢٠-١

يعرض شكل ٢٠-١ منحنى العائد السائد قرابة بداية عام ٢٠٠٣، وهو منحنى عائد إيجابي، وهذا يعني أن معدلات الفائدة قصيرة الأمد أقل من المعدلات طويلة الأمد. وتلقائياً يتوقع الاقتصاديون وجود منحنى عائد إيجابي لأن المستثمرين يطلبون معدل فائدة أعلى على المدى الطويل لتعويضهم عن استخدام أموالهم لسنوات. يشير منحنى العائد الإيجابي إلى اقتصاد توسعي، لماذا؟ لأن المستثمرين يطلبون معدلاً عالياً طويل الأمد عندما يتوقعون ارتفاع الأسعار، بالإضافة إلى أنهم يتوقعون ارتفاع الأسعار في حالة التوسع عندما يزيد الطلب على النقود. عندما تزداد الأسعار المستقبلية، يكونون في حاجة إلى معدل طويل الأمد يعوضهم عن ارتباطهم الوثيق بهذا السند طويل الأمد. بالإضافة إلى ذلك يطلب المستثمرون معدلاً عالياً طويل الأمد عندما يتوقعون التضخم المتزايد المرتبط بالنمو الاقتصادي. بعبارة أخرى تحدد التوقعات الخاصة بالمستقبل شكل منحنى العائد.

في بعض الأحيان يكون هناك فرق صغير بين المعدلات طويلة الأمد وقصيرة الأمد. ويُطلق على هذا الفرق الهامش الضيق بين معدلات الفائدة قصيرة الأمد وطويلة الأمد. عندما يكون هامش معدل الفائدة ضيقاً فإنه من الطبيعي أن يكون منحنى العائد مسطحاً لأن المعدلات طويلة الأمد تكون هي نفسها تقريباً المعدلات قصيرة الأمد.



توضيح اقتصادي

هامش معدل الفائدة هنا هو الفرق بين معدلات الفائدة طويلة الأمد وقصيرة الأمد على الأوراق المالية ذات الجودة نفسها. وسوف يتحدث الأفراد في الأسواق المالية عن ضيق أو اتساع الفرق بين المعدلات طويلة الأمد وقصيرة الأمد. وكلمة هامش لها معانٍ أخرى في المالية أيضاً، على سبيل المثال، تعبر الكلمة عن الفرق بين معدل الفائدة الذي يدفعه أحد البنوك على الإيداعات ويحصل عليه من القروض. إلى جانب ذلك يعبر الهامش عن الفرق في سعر صرف إحدى العملات في سوقين مختلفتين. وفي سياق منحني العائد تعني الكلمة الفرق بين المعدلات طويلة الأمد والمعدلات قصيرة الأمد.

يتحقق منحني العائد المسطح بصورة مثالية بعد أن تكون كل معدلات الفائدة قد ارتفعت وشعر المستثمرون أن المعدلات تصل إلى قمة دورية. عندما يشعرون أن معدلات الفائدة ترتفع إلى القمة ينتقل المستثمرون من الأوراق المالية قصيرة الأمد إلى الأوراق المالية طويلة الأمد؛ لتثبيت معدلات الفائدة الأعلى طويلة الأمد. وهذا يسطح منحني العائد لأنه عندما تنتقل الأموال من الاستثمارات قصيرة الأمد إلى الاستثمارات طويلة الأمد تهبط معدلات الفائدة طويلة الأمد. وتهبط هذه المعدلات لأن الأفراد يزيدون سعر السندات، وعندما يزداد سعر أحد السندات ينخفض معدل الفائدة عليه. بعد أن يتسطح منحني العائد فإن انتقال النقود من الأوراق المالية قصيرة الأمد إلى الأوراق المالية طويلة الأمد يزيد العوائد قصيرة الأمد. وتزداد هذه العوائد لأن سعر الأوراق المالية قصيرة الأمد ينخفض، وعندما ينخفض سعر ورقة مالية تدفع فائدة يرتفع العائد عليها أيضاً. وفي النهاية يُنشئ لنا هذا منحني عائد معكوساً وفيه تكون المعدلات قصيرة الأمد أعلى من المعدلات طويلة الأمد.

إلام يشير منحني العائد المعكوس؟

يعني أنه من المحتمل حدوث ركود في القريب العاجل، إلا أنه من الصعوبة بمكان توقع هذه المدة ومدى سوء الركود. مع ذلك يعني منحني العائد المعكوس — الذي تعلق فيه معدلات الفائدة قصيرة الأمد عن معدلات الفائدة طويلة الأمد — أن المستثمرين انتقلوا إلى السندات طويلة الأمد. ونسبياً تُعتبر توقعاتهم عن المستقبل تشاؤمية، إذ يرون أن الطلب على القروض يتقلص؛ لأن الشركات سوف تستثمر بصورة أقل، وسوف ينفق المستهلكون أقل. وسوف تحتفظ الشركات والمستهلكون بالنقود، وهو الأمر الذي يميلون إلى فعله في حالات الركود.

(٢-٥) دورة معدلات الفائدة

تتغير معدلات الفائدة مع الدورة الاقتصادية، إذ تكون منخفضة في بداية الانتعاش وترتفع بتوسع الاقتصاد. وتكون المعدلات مرتفعة في قمة التوسعات ثم تنخفض بانكماش الاقتصاد. وفي حالات الانكماش يريد الأفراد والشركات الاحتفاظ بالنقود بدلاً من استثمارها في مستقبل غير مؤكد. وفي حالات التوسع ينفق الأفراد والشركات أموالهم النقدية ثم يبدءون الاقتراض، وهذا يرفع معدلات الفائدة ويشعل فتيل دورة معدلات الفائدة مرةً ثانية.

من ثم يعني منحنى العائد الإيجابي حدوث توسع في المستقبل، وهذا صحيح بصفة خاصة في حالة المنحنيات الإيجابية شديدة الانحدار؛ لأن الاحتياطي الفيدرالي يقلل معدلات الفائدة قصيرة الأمد (وهي الوحيدة التي يستطيع التأثير عليها بصفة مباشرة) بصورة كبيرة؛ من أجل دفع عجلة الاقتصاد. ومرة أخرى من الصعوبة بمكان توقع مدة انتظار حدوث التوسع أو مدى قوته المستقبلية، إلا أنه يجب أن يكون في طريقه إلينا.

خلال التوسع سوف يتسطح منحنى العائد تدريجياً، وفي النهاية (ولكن ليس بصفة دائمة) يصبح معكوساً، ويشير هذا التسطح أو التعاكس إلى ركود قادم.



تنبيه اقتصادي

يُنشر منحنى العائد للخزانة يومياً في صحيفة وول ستريت جورنال، التي تعرض المنحنى لشهر سابق ولعام سابق. يمكنك هذا من رؤية هل يتسطح المنحنى أم يتعكس أم ينحدر بشدة. وتُنشر مواقع ويب متعددة للمستثمرين — بما فيها www.wealth.bloomberg.com و www.bondsonline.com — منحنى عائد يومياً.

ينشر موقع وزارة الخزانة الأمريكية أيضاً — www.ustreas.gov — معدلات حالية وتاريخية خاصة بمنحنى العائد. ويكشف إنعام النظر في قائمة المعدلات التاريخية في هذا الموقع، الذي يعرض قيماً شهرية لنطاق آجال الاستحقاق، بوضوح عن كيفية تسطح المنحنى وتعكسه (أو تعاكسه التقريبي) ثم انحداره الشديد مع الدورة الاقتصادية. (لا تنس الركود الذي حدث في الأعوام ١٩٩٠ و ١٩٩١ و ٢٠٠١).

بعد ذلك عندما يحدث الركود سوف يقلل الاحتياطي الفيدرالي معدلات الفائدة قصيرة الأمد؛ لدفع عجلة الاقتصاد. وسوف يسبب تقليل معدلات الفائدة قصيرة الأمد

أن يصبح منحني العائد إيجابياً مرةً أخرى، وسوف يحتفظ الأفراد بأموالهم النقدية لكن إلى أن يضطروا إلى بدء إنفاقها مرةً أخرى (عندما تتهاك سياراتهم وملابسهم وأجهزتهم مرةً أخرى) وينتعش الطلب.

(٦-٢) ثقة المستهلكين والشركات

ناقشت في الفصل العاشر مؤشري ثقة المستهلك الأكثر اتباعاً على نطاق واسع — مؤشر ثقة المستهلك الصادر عن مجلس المؤتمر، ومؤشر ثقة المستهلك الصادر عن جامعة ميتشيجان — لذا لسنا في حاجة إلى مناقشتها مرةً أخرى هنا، وإنما تفقداهما كل شهر أو شهرين. ويُعتبر هذان المؤشران إلى حد ما «سلسين» مقارنةً بالمؤشرات الأخرى — بمعنى أنهما ليسا قائمين على نشاط السوق أو الدولارات المخصصة — إلا أنهما مقياسان لـ«الحالة المزاجية» للمستهلكين.

(٧-٢) المشاريع الجديدة ومبيعات السيارات

ربما تكون المشاريع الجديدة ومبيعات السيارات مقياسين أفضل للحالة المزاجية للمستهلكين. إذ تشير المشاريع الجديدة الزائدة إلى أن توسعاً اقتصادياً قيد الحدوث أو في الطريق؛ لأن هذه المنازل سوف تُشترى ثم تُفرش بالأثاث والأجهزة، وعادةً يستلزم الأمر وجود شخص آخر له متطلباته. مع ذلك لاحظ أن المشاريع الجديدة يمكن أن تكون ظاهرة محلية جداً، لذا ربما تخبرك البيانات المتعلقة بالولاية التي تعيش فيها بأكثر مما تخبرك به البيانات الخاصة بالدولة.

يمكنك الاطلاع على البيانات الخاصة بالمشاريع الجديدة على موقع الويب للجمعية الوطنية لبناء المساكن www.nahb.org (National Association of Homebuilders). ابحث عن اتجاه صاعد أو هابط على مدار شهرين أو أكثر، يكون الرقم المعلن محسوباً على أساس سنوي ومعدلاً موسميًا، أي الرقم الإجمالي السنوي إذا كانت المشاريع الجديدة ستستمر بالسرعة الحالية. إذا أوضح التقرير أن المشاريع الجديدة ازدادت هذا الشهر بنسبة ٨ في المائة إلى معدل سنوي يبلغ ١,٧ مليون وحدة فإن هذا يعني أن المعدل السنوي للشهر السابق كان قرابة ١,٦ (لأن ١,٦ مليون وحدة في ١,٠٨ يساوي ١,٧ مليون). يعني هذا أيضاً أنه إذا استمرت المشاريع الجديدة بسرعتها الحالية فسيكون الرقم الإجمالي للعام ١,٧ مليون.

ظل الرقم القياسي للمشاريع الجديدة عام ١٩٨٦ عند ١,٨ مليون. وتشمل المشاريع الجديدة الإجمالية - الرقم المعلن عنه - كلاً من منازل العائلات الواحدة أو المباني التي يقطنها مختلف العائلات. مع ذلك يعرض التقرير الصادر عن الجمعية الوطنية لبناء المساكن التصنيفين، إلى جانب مناقشة الأنماط الإقليمية والتنبؤات للأشهر التالية والعام القادم.

(٢-٨) مبيعات التجزئة ومبيعات السيارات

في ظل بلوغ الإنفاق الاستهلاكي ثلثي إجمالي الناتج المحلي، تُعتبر اتجاهات مبيعات التجزئة مؤشراً اقتصادياً مفيداً. تصدر وزارة التجارة الأمريكية تقريراً حول المبيعات الشهرية لخدمات الأغذية والبيع بالتجزئة على موقع الويب www.census.gov. انظر إلى الاتجاهات من الشهر إلى الشهر الذي يليه، والمقارنات بين العام والعام الذي يليه. يصنف هذا التقرير الإنفاق إلى فئات رئيسية تشمل السيارات والأثاث والإلكترونيات ومواد البناء والملابس ... إلخ. يُعلن عن اتجاهات مبيعات التجزئة على نطاق واسع في أخبار المال والأعمال خاصة قبل وخلال وبعد موسم الكريسماس. تُعتبر مبيعات السيارات مقياساً جيداً أيضاً لاستعداد المستهلكين للإنفاق. يمكنك الاطلاع على المزيد من التفاصيل حول مبيعات السيارات على موقع الويب www.carmetrics.com في التقارير الشهرية التي يصدرها الموقع عن مبيعات السيارات. اعلم أن السيارات الخاصة والشاحنات الصغيرة (التي تدخل ضمنها السيارات الرياضية العملية) يُعلن عنهما بصورة منفصلة.

(٣) مؤشرات السوق المالية

يُعلن عن القليل من مؤشرات السوق المالية بالإضافة إلى معدلات الفائدة على نطاق واسع وتُعتبر جديرة بالذكر، وتشمل هذه المؤشرات مؤشرات سوق الأسهم الرئيسية وسعر الذهب وسعر النفط.

(٣-١) مؤشرات السوق

ربما يُنظر إلى مؤشرات سوق الأسهم التي يُعلن عنها على نطاق واسع أفضل نظرة باعتبارها مؤشراً آخر للحالة المزاجية. هذا صحيح؛ إذ إن أسعار الأسهم ترتفع خلال التوسعات وتنخفض خلال الانكماشات، بالإضافة إلى أن مؤشرات السوق طويلة

الأمد قد نمت بنمو الاقتصاد. ومع ذلك في الوقت الذي يصبح فيه أحد اتجاهات السوق معترفًا به رسميًا يكون معظم الأفراد على دراية بأنشطة الاقتصاد. علاوةً على ذلك تتأثر مؤشرات السوق على نحو مكثف بنفسية المستثمرين، إضافةً إلى أن تحركات المستثمرين الكبار الاعتباريين الذين يملكون دوافعهم المالية الخاصة بهم للشراء والبيع، تؤثر أيضًا على الحركة قصيرة الأمد لمؤشرات السوق.



تنبيه اقتصادي

تتمثل مؤشرات السوق الأمريكية الرئيسية في مؤشر داو جونز الصناعي، ومؤشر ستاندرد أند بورز ٥٠٠ المركب، ومؤشر أسعار بورصة ناسداك التي يُداول فيها خارج البورصة، ولكل من هذه المؤشرات أسماء مختصرة. يُعد مؤشر «داو» — المتوسط المرجح لأسهم ٣٠ شركة كبيرة — هو مؤشر السوق الأكثر إعلانًا عنه على نطاق واسع. ويمثل مؤشر «إس أند بي ٥٠٠» — القائم على أسهم ٥٠٠ شركة مختارة من قبل شركة المعلومات المالية ستاندرد أند بورز — بكل وضوح المقياس الأوسع نطاقًا لأداء السوق. أما «ناسداك» فهو مؤشر واسع النطاق لأسهم الشركات الأصغر المتداولة خارج البورصة، وهذه الأسهم — المتداولة خارج البورصة — لا تُدرج في التبادل الرئيسي، إلا أنها مع ذلك تُباع وتُشتى عن طريق السماسرة.

مع ذلك يعتقد العديد من الأفراد أن السوق تعكس على نحو دقيق توقعات المستثمرين لمدة ستة أشهر تالية وأن أسعار الأسهم تحركها أرباح الشركات والأساسيات الاقتصادية. بالإضافة إلى ذلك إنهم يعتقدون أن أسعار الأسهم تُعتبر مؤشرًا اقتصاديًا جيدًا لأنها تعكس قرارات البيع والشراء لملايين المستثمرين الذين يعملون في ظل أفضل المعلومات التي بوسعهم الحصول عليها. إلى جانب ذلك وكما سترى في هذا الفصل يملك مؤشر إس أند بي ٥٠٠ قيمة تنبؤية باعتباره مؤشرًا متصدرًا. تكمن المشكلة في أن معظم الأفراد لا ينظرون نظرة تحليلية أكيدة إلى مؤشرات السوق التي يُعلن عنها على نطاق واسع بصفة يومية. لذا يميل الأفراد إلى التأثر بصورة كاملة بأداء السوق في يوم أو أسبوع محدد. ومن الأفضل النظر إلى الاتجاه في مؤشرات السوق على مدار عدة أسابيع، بدلًا من التفكير بعمق والقلق بشأن قيمة الإغلاق اليومية لمؤشر إس أند بي ٥٠٠ (فضلًا عن مؤشر داو القائم على أسهم ٣٠ شركة فقط). بتعرفك عليها في هذا الضوء يمكن أن تعطيك مؤشرات السوق دلالة أخرى على وجهة الاقتصاد المستقبلية.

(٢-٣) سعر الذهب

اعتُبر الذهب منذ وقت طويل بمنزلة وسيلة تحوط من مخاطر التضخم وأفضل مثال على الاستثمارات الآمنة. مع ذلك في ظل التحكم في التضخم على مدار العقد السابق واستخدام العديد من الأسهم ومعظم العقارات (أي العقارات السكنية في المناطق مزدهمة السكان) كاستثمارات آمنة طويلة الأمد، ربما يكون الذهب قد فقد بعض مجده للمستثمر المتوسط. مع ذلك لا تزال سوق الذهب العالمية نشطة وعلى ما يُرام، ولا يزال الذهب يحرك انفعالات العديد من المستثمرين.



توضيح اقتصادي

وسيلة التحوط من مخاطر التضخم هي استثمار ترتفع قيمته بارتفاع الأسعار نتيجة التضخم. ولقد اعتُبرت الأسهم في أحوال كثيرة بمنزلة وسيلة تحوط من مخاطر التضخم. مع ذلك ربما تكون أفضل وسيلة تحوط من مخاطر التضخم العقارات خاصة السكنية. إذ إن أسعار السكن ارتفعت بمعدل التضخم وبصورة أسرع في العديد من المناطق في الولايات المتحدة على مدار الخمسة وعشرين عامًا الماضية.

يُعلن عن سعر الذهب واتجاه تحركات السعر على نطاق واسع، وبصفة عامة تشير أسعار الذهب المرتفعة إلى مشاعر القلق بشأن الاقتصاد والهروب من الأوراق المالية مثل الأسهم والسندات، بيد أن أسعار الذهب المنخفضة تشير إلى التفاؤل بخصوص الاقتصاد وانتقال النقود إلى الأوراق المالية.

(٣-٣) أسعار النفط

تُعتبر تجارة المواد الأولية جانبًا شديد التخصص من جوانب المجتمع المالي، لذا فإن سعر فول الصويا وبطون الخنازير لن نخبرنا نحن الأفراد العاديين بالكثير عن الاقتصاد. والاستثناء الوحيد من بين أسعار المواد الأولية هو النفط، إذ بإمكاننا تقليل صوص الصويا ولحم الخنزير المملح، إلا أنه من الأكثر صعوبة تقليل البنزين. لذا يمكن أن يؤثر سعر النفط الخام — الذي يُعلن عنه على نطاق واسع — تأثيرًا شديدًا على الاقتصاد الأمريكي.

يُعبّر عن أسعار النفط لكل برميل، وفي السنوات الأخيرة اعتُبر سعر برميل النفط الذي يقترب من ١٨ دولارًا إلى ٢٢ دولارًا سعرًا طبيعيًا، إلا أن السعر تأرجح

مؤخراً حول مبلغ ٢٥ دولاراً لكل برميل. ومن شأن السعر الثابت الأعلى من ٣٠ دولاراً لكل برميل أن يكون خبراً سيئاً على الاقتصاد الأمريكي من وجهة نظر معظم الاقتصاديين. يمكنك الاطلاع على أسعار النفط على مواقع ويب متعددة، وإليك الآن هذا الموقع www.bloomberg.com/energy كأحد المواقع الأكثر إتاحة.

(٤-٣) المؤشر المركب للمؤشرات المتصدرة

يصدر المؤشر المركب للمؤشرات المتصدرة عن مجلس المؤتمر، ويصدر قرابة يوم ٢٠ من كل شهر. يُعلن عن هذا المؤشر على نطاق واسع في وسائل الإعلام، ويُتاح الاطلاع عليه على موقع الويب لمجلس المؤتمر www.globalindicators.org/us/latestreleases. يناقش البيان الصحفي على موقع الويب أياً من المؤشرات الفردية العشرة ازداد وأبها قل.

كما هي الحال في معظم المؤشرات يرتبط هذا المؤشر بسنة أساس (هي سنة ١٩٩٦ في هذه الحالة) تُثبت فيها قيمة المؤشر عند ١٠٠. ويُطلق على هذه المؤشرات «مؤشرات متصدرة» لأن التحرك فيها — وفي المؤشر نفسه — يحدث قبل تحرك الاقتصاد كما يقيسه نمو إجمالي الناتج المحلي.

وتتمثل العشرة مؤشرات المكونة للمؤشر المركب بالإضافة إلى عوامل التنميط الإحصائي — التي تشير إلى وزن كل مؤشر في المؤشر المركب — فيما يأتي:

المؤشر	
٠,١٨١٢	متوسط ساعات العمل الأسبوعية من قبل عمال الصناعة
٠,٠٢٦٢	متوسط الطلبات المبدئية الأسبوعية لتأمين البطالة
٠,٠٤٩٦	طلبات المصنعين الجديدة للسلع الاستهلاكية والمواد
٠,٠٢٧٦	أداء البائعين، مؤشر تسليم أبطاً
٠,٠١٣٠	طلبات المصنعين الجديدة للسلع الرأسمالية غير المتعلقة بالدفاع
٠,٠١٩١	تصاريح البناء للوحدات السكنية الخاصة الجديدة
٠,٠٣٠٨	أسعار الأسهم، الأسهم العادية لـ ٥٠٠ شركة
٠,٣٠٣٨	المعروض النقدي، ن-٢
٠,٣٣٠٥	هامش معدلات الفائدة، سندات الخزنة البالغ مداها ١٠ سنوات وتقل عن
	معدل فائدة أموال الاحتياطي الفيدرالي
٠,٠١٨٣	مؤشر توقعات المستهلك

إن تلك المؤشرات العشرة هي التي حددها مجلس المؤتمر بواسطة التحليل الإحصائي وهي تشير إشارة جيدة إلى الاتجاه المستقبلي للاقتصاد. يمثل العامل المخصص للمؤشر وزن هذا المؤشر في المؤشر المركب. وكلما زاد العامل زاد وزن المؤشر في المؤشر المركب، بعبارة أخرى كلما زاد العامل زادت القيمة التنبؤية للمؤشر. (يصل مجموع العوامل العشرة إلى ١٠)

طبقاً لهذا التحليل يتمثل المؤشران ذوا الوزنين الأكبر في هامش معدلات الفائدة (الذي يبلغ وزنه ٣٣٠٥) والمعرض النقدي (البالغ وزنه ٣٠٣٨) وفي الواقع يمثل هذان المؤشران الخاصان بالسياسة النقدية ٦٣ في المائة من القيمة التنبؤية للمؤشر المركب (لأن $٣٣٠٥ + ٣٠٣٨ = ٦٣٣٨$ أو ٦٣ في المائة).

يتمثل أهم مؤشر تالٍ لهما في العمالة كما تُقاس بمتوسط ساعات العمل الأسبوعية في صناعات التصنيع (بعامل يبلغ وزنه ١٨١٢) يعني هذا أن ما يقرب من ٨٢ في المائة من القيمة التنبؤية للمؤشر المركب يوضحها مؤشرا السياسة النقدية، ومؤشر العمالة (وهذه النسبة تُحسب بجمع عوامل المؤشرات الثلاثة معاً).

بذلك تمثل المؤشرات السبعة الأخرى أقل من ٢٠ في المائة من القيمة التنبؤية للمؤشر المركب. وأهم مؤشرين هما: طلبات المصنعين الجديدة للسلع الرأسمالية والمواد، وأسعار الأسهم المقاسة بمؤشر إس آند بي ٥٠٠، لاحظ أن المؤشر يعطي وزناً لطلبات المصنعين الجديدة للسلع الاستهلاكية (المؤشر رقم ٣) أكبر كثيراً من الوزن الذي يعطيه للطلبات الجديدة للسلع الرأسمالية (المؤشر رقم ٥). بالإضافة إلى ذلك يستخدم المؤشر المركب مؤشر أسهم الـ ٥٠٠ شركة، على النقيض من مؤشر داو جونز الصناعي الأضيق نطاقاً الذي يعتمد على أسهم ٣٠ شركة فقط.

لأننا نتعامل مع مؤشر هنا، يُعلن عن التغيرات في المؤشر بصورة أوسع نطاقاً من الإعلان عن قيمة المؤشر (التي بلغت في أواخر عام ٢٠٠٢ ما يقرب من ١١١). يجدر بك أن تعرف هل يرتفع المؤشر أم ينخفض في الشهور الأخيرة.

(٤) التنبؤ الاقتصادي حقيقة أم حماقة؟

يحاول المؤشر المركب للمؤشرات المتصدرة بصفة أساسية فعل ما يحاول فعله العديد من الاقتصاديين في الاستثمار والأعمال المصرفية ومجتمع المال والأعمال، وهو التنبؤ بمستقبل الاقتصاد. وللمتنبئين الاقتصاديين تاريخ مختلط إلى حد بعيد، وهذا ينطبق على المتنبئين كمجموعة وكاقتصاديين فرديين، ربما يثبتون معدلات نمو إجمالي الناتج

المحلي لمدة ثلاثة أرباع عام على التوالي فقط، ليجدوا أنفسهم متدهوري الحال في الربع الرابع.

هناك مقولة تنطبق على هذه الحال، وهي: سواءً أكنتم تعتقد أن سعر الأسهم سيرتفع أو سينخفض فأنت على حق. ينطبق الأمر نفسه على الاقتصاد إذ إنه سوف يرتفع أو ينخفض عاجلاً أو آجلاً. لا يعبأ الاقتصاديون كثيراً بمعرفة هل يتوسع الاقتصاد أم ينكمش، فما يعكفون على تخمينه هو ماذا سيفعل بعد.

يفهم رجال الأعمال الأذكى استخدامات الملائمة للتنبؤات؛ أولاً: تقدم التنبؤات نطاقاً من السيناريوهات الاقتصادية البديلة ليضعوها في الاعتبار. وثانياً: تُعتبر التنبؤات مفيدة لتحليل الحساسية.

إن التنبؤ الذي يقدم نطاقاً من النتائج الاقتصادية المحتملة ويحدد احتمالية لكل نتيجة يساعدك في التفكير في المستقبل على نحو أكثر دقة وإبداعية. على سبيل المثال ربما يقول أحد المتنبيين: «يقتضي السيناريو التفاؤلي (الاحتمالية = ٢٠ في المائة) تحقيق نمو في إجمالي الناتج المحلي بنسبة ٣,٥ في المائة في العام التالي، بأقل معدل للتضخم والبطالة، بيد أن السيناريو التشاؤمي (الاحتمالية = ٣٠ في المائة) يقتضي أن يكون نمو أول ربع عام سالباً وأن يسود أرباع العام الأخرى نمو ثابت. ويقتضي أفضل تقدير لدينا (الاحتمالية = ٥٠ في المائة) أن يكون نمو أول ربع عام ثابتاً ويسود نمو تبلغ نسبته ٢,٣ في المائة لسائر العام».

تعطيك التنبؤات الشبيهة بالسابقة — التي يعدها مجموعة من الاقتصاديين — توجيهات تفكر في نطاقها. في هذا المثال لا يتوقع الاقتصادي عامًا سالبًا على نحو تامّ مع أن الربع الأول سيكون ثابتاً أو ربما سالبًا. لكن لأنه حدد احتمالية أعلى للسيناريو التشاؤمي من تلك التي حددها للسيناريو التفاؤلي مالت المخاطر نحو الجانب السلبي.

يمكن أن يكون تحليل الحساسية أكثر إفادة، وفيه يستخدم الاقتصادي نموذجاً رياضياً لصياغة تنبؤ أساسي يُتخذ قاعدة ثم يغير المتغير الاقتصادي محل الاعتبار. ربما يكون المتغير تخفيضاً ضريبياً أو ارتفاعاً حاداً في أسعار النفط أو زيادة في الصادرات ناتجة عن التعريفات الأقل. إن تغير المتغير ثم تدقيق النظر في التأثير على التنبؤ الأساسي المتخذ قاعدة يمكن أن يعطي الاقتصادي فكرة جيدة عن تأثير التخفيض الضريبي أو ارتفاع أسعار النفط أو زيادة الواردات على النمو، وعادةً على مقاييس مثل العمالة ومعدلات الفائدة وعائدات الضرائب.

لذا يمكن أن تكون التنبؤات الاقتصادية مفيدة إلى حد بعيد إذا ما استُخدمت على نحو ملائم. ولا يمكن لأحد أن يتنبأ بالاقتصاد على نحو دقيق باستمرار، إلا أن المتنبئين البارعين يمكنهم مساعدتك في التفكير في المستقبل بصورة أكثر وضوحًا، والتخطيط له على نحو أكثر حذرًا.

(٥) النقاط الرئيسية

- تُجمع البيانات الاقتصادية ويصدرها عدد من المصادر التي تشتمل على الاحتياطي الفيدرالي، ومكتب التحليل الاقتصادي، ومكتب إحصائيات العمل. ويقدم مجلس المؤتمر والمكاتب الخاصة التحليلات والتنبؤات الاقتصادية.
- يُعتبر نمو إجمالي الناتج المحلي الفعلي المؤشر الاقتصادي الأساسي، وسوف يرتفع معدل النمو وينخفض مع الدورة الاقتصادية، إلا أن نمو إجمالي الناتج المحلي على المدى الطويل سوف يبلغ متوسطه قرابة ٣ في المائة.
- يجب أن يُنظر إلى النمو الاقتصادي في ضوء نسبة البطالة ومعدل التضخم.
- يُعتبر منحنى العائد من بين أفضل المؤشرات الخاصة بتحديد موقعنا في الدورة الاقتصادية. ويعني المنحنى الطبيعي المنحدر إيجابيًا أن الاقتصاد يتوسع، ويشير المنحنى المعكوس إلى ركود محتمل.
- يمكن أن تكون مقاييس الاستهلاك المختلفة خاصةً المشروعات الجديدة ومبيعات التجزئة ومبيعات السيارات مؤشرات اقتصادية مفيدة. وتعني المؤشرات ذات النتائج المختلفة أن تغيرًا ما في اتجاه الاقتصاد سيحدث في المستقبل.
- يجدر بك تَفَقُّد المؤشر المركب للمؤشرات المتصدرة، خاصةً إذا استمر حدوث توسع أو ركود لفترة، فربما يساعدك هذا المؤشر في توقع نقطة التحول التالية.

الفصل الحادي والعشرون

تطبيق علم الاقتصاد على الحياة الشخصية والعملية

في هذا الفصل

- تأثيرات الدورة الاقتصادية
- تطبيق مبادئ علم الاقتصاد على عملك
- علم الاقتصاد والاستثمار

أنت الآن في مكانة تستطيع فيها التعبير عن فهمك لما يُقال عندما يبدأ أحد الأشخاص الشكوى من منحنى العائد المعكوس. وإذا أردت حقاً أن تُشعر الآخرين بالارتباك يمكنك تأييد التخفيض الضريبي أو الزيادة الضريبية — أو كليهما — بذكاء. وحتى تزيد إرباكهم يمكنك التحدث عن الحاجة إلى إنفاق النقود لزيادة الاستهلاك، وادخارها لبناء صندوق استثمار مشترك للدولة للصناديق القابلة للاستثمار فيها. يمكنك أن تتحدث علناً عن السياسة التجارية وشرح أسباب الفوضى التي ستحل بنظام الضمان الاجتماعي بحلول عام ٢٠١٤.

ماذا عن تطبيق علم الاقتصاد على حياتك اليومية؟
لنكتشف هذا الآن.

(١) محلية علم الاقتصاد

اعتاد متحدث مجلس النواب الأمريكي تيب أونيل Tip O'Neil تذكير زملائه بأن: «السياسة كلها محلية». إذن فالالاقتصاد كله محلي بالمثل، وبذلك أعني أن السياسات

والمؤشرات الاقتصادية واسعة النطاق التي ناقشناها لها تأثير على منطقتك ودولتك ومدينتك وصناعتك ومهنتك وشركتك.

على سبيل المثال شهدت الحكومة الفيدرالية في العام المالي ٢٠٠٢ عجزاً في الموازنة. وكان هذا بصفة رئيسية بسبب ركود عام ٢٠٠١ والاقتصاد المتباطئ لعام ٢٠٠٢، وقد تمخض عن كليهما دخول أقل، ومن ثم إيرادات ضريبية أقل. وفي العام المالي ٢٠٠٢ شهد ما يقرب من ثلثي الخمسين ولاية عجزاً أيضاً، وكما ذكرت آنفاً تتعرض الولايات لأوقات أكثر صعوبة من الحكومة الفيدرالية لتمويل العجز؛ لأنها لا بد أن تحقق ميزانيات متوازنة. عندما تشهد الولايات عجزاً فإن زيادة الضرائب لن تعوض الفرق عادةً، لذا فإنها لا بد أن تقلل بعض الخدمات. علاوةً على ذلك تحبط ضرائب الولايات الأعلى النمو الاقتصادي، وتغضب المصوتين، لذا فإن تقليل الخدمات يُعد حلاً أكثر شيوعاً.

تستهدف بعض الدول التعليم العالي كجانب لتطبيق الإنفاق المخفض عندما تصبح الأوقات عصيبة، فربما تُقلل الدورات التعليمية، وربما يُتخلص من أقسام بأكملها فتصبح الفصول أكبر، وتُقلل الخدمات وتتجمد المرتبات. وفي ظل هذه الظروف، أليس من الأكثر منطقية أن يعمل أحد الطلبة لعام أو اثنين ويجمع بعض المدخرات ويبدأ الدراسة بعد انتهاء أزمة الموازنة؟ إذا كانت جودة مدارس الدولة ستتدهور، هل يجب وضع المدخرات (إلى جانب بعض القروض) في تعليم جامعي خاص بدلاً من ذلك؟



تنبيه اقتصادي

على مدار الأعوام العشرين الماضية تحسنت بصورة كبيرة التغطية الإعلامية للاقتصاد والعالم التجاري، واليوم لا تبث شبكة Financial News Network على نظام البث التليفزيوني عبر الكابلات سوى أخبار المال والأعمال. وتوسعت أيضاً تغطية الأخبار الاقتصادية والتجارية على الشبكات، وكما ذكرنا إن عددًا كبيراً من مواقع الويب تعرض بيانات وأخباراً وتحليلات اقتصادية، وكل هذا يعكس نمو الطلب على هذه المعلومات.

أو افترض أنك استثمرت بوفرة في الأسهم عندما انهارت السوق عام ٢٠٠٠، وافترض أنك خططت للتقاعد أو تقليل ساعات عملك سريعاً. هل تستطيع مع هذا فعل ذلك؟ هل يمكنك نقل استثماراتك إلى مبنى سكني مثلاً في مدينة كبيرة الحجم

حتى تستطيع تقليل ساعات عملك فيما بعد؟ أم لا بد أن تنتظر إلى أن تعاود السوق الارتفاع مجددًا قبل أن تتقاعد؟ إذا كان الأمر كذلك متى سيحدث هذا الارتفاع؟ تؤثر الأحداث الاقتصادية على الجميع وهذه الأحداث لا تتمثل فقط في مجموعة المقالات المنشورة في المجلات والخطب الرئاسية، ويعني هذا أن كل فرد لا بد أن يفهم كيف يؤثر الاقتصاد القومي، بل الدولي، على مواقفه المحلية والشخصية.

(١-١) مبادئ إرشادية

تقدم الأقسام التالية إرشادات قليلة لمساعدتك في التفكير على نحو مثمر في الاتجاهات الاقتصادية وتأثيرها عليك.

لا يمكن تعطيل قوانين علم الاقتصاد

من بين الأفكار الأكثر غرابة التي سادت خلال ازدهار التسعينيات ظهور «الاقتصاد الجديد» بتعزيز من التكنولوجيا الرقمية. في هذا الاقتصاد الجديد عمل الناس بعقولهم بدلاً من أيديهم، وأفحم الابتكار الإنتاج الضخم، وكانت المفاهيم أكثر أهمية من الرأسمال الإنتاجي. وقدر الأفراد الذين يؤمنون بهذا رأسمال شركتي ياهو Yahoo وإيه أو إل AOL بصورة أكبر من تقدير رأسمال شركتي آي بي إم IBM وجنرال موتورز.

إنني لا أصرف عن الانتباه قيمة الابتكار والأفكار لكن في أي عمل تبرز الوقائع الاقتصادية — العرض والطلب ودورية العائد والحاجة إلى صنع شيء وبيعه بربح — نفسها على نحو حتمي. في التسعينيات كتب الرئيس التنفيذي والعمدة المستقبلي آنذاك لنيويورك مايكل بلومبيرج Michael Bloomberg — وآخرون — ما يوضح هذه الوقائع الاقتصادية. (أصدر الاقتصادي آلان جرينسبان تحذيره من أسلوب «الحماسة غير المعقولة» في ديسمبر/كانون الأول عام ١٩٩٦). ومع ذلك استمرت العقلية الانسيابية — التي تدعمها وسائل الإعلام والعلاقات العامة التي تضيف إليها — إلى أن انتشرت قوانين علم الاقتصاد؟

كيف انتشرت هذه القوانين؟ أدركت الشركات التي استثمرت في التكنولوجيا أنها لا تملك صناديق غير محدودة للاستثمار في التكنولوجيا. بعد ذلك سريعًا ما انفجرت فقاعة البورصة التكنولوجية، وتوقف الطرف I في معادلة $C + I + G$ المملة عن النمو، وانتهت الدورة الاقتصادية كما يحدث لأي دورة اقتصادية.

دائمًا ما تنتهي حالات التوسع والركود

تستمر الدورة الاقتصادية لأن السلوك الإنساني في اقتصاد السوق ينتج عدم توافق بين العرض والطلب والمدخرات والاستثمار. ومع أن التطورات التكنولوجية واتجاهات السكان والظواهر الاجتماعية يمكن أن تؤثر على الدورات الاقتصادية فإنها لا تستطيع القضاء عليها؛ إذ إنها مضمنة في هيكل اقتصاديات السوق.

لحسن الحظ تستمر التوسعات بصفة عامة إلى وقت أطول بكثير من حالات الركود. ولم يكن هناك سوى فترتين من الفتور الاقتصادي الممتد في الولايات المتحدة في القرن السابق؛ الكساد الكبير في الثلاثينيات، والتضخم الكبير في السبعينيات. ومن عام ١٩٢٩ حتى عام ٢٠٠٢ حدث ١٢ ركودًا، كان أطولهم — إلى حد بعيد — الركود الذي بدأ في أغسطس/آب عام ١٩٢٩ واستمر حتى مارس/آذار عام ١٩٣٣. أشعل هذا المثال التضخم على الركود الذي استمر ٤٣ شهرًا فتيل الكساد الكبير الذي تضمن انكماشًا حادًا آخر استمر ١٣ شهرًا عامي ١٩٣٧ و١٩٣٨. وكانت فترات النمو عديمة الحيوية سمة سائر سنوات الثلاثينيات.

تراوحت فترات الركود العشرة الأخرى التي تخللت عامي ١٩٢٩ و٢٠٠٢ بين ستة أشهر فحسب إلى ١٦ شهرًا وبلغ متوسطها ١١ شهرًا. وأتاح هذا حدوث التوسع إلى حد بعيد، وفي الواقع في السنوات من عام ١٩٢٩ حتى عام ٢٠٠٢ بعد أن استوعبت الولايات المتحدة دروس الكساد الكبير شهدت الدولة نموًا اقتصاديًا لـ ٨٦ في المائة من الوقت، وهذا صحيح إذ كانت بعض الانتعاشات أقوى من غيرها وكان بعض الركود طفيفًا أيضًا.

ماذا يعني هذا النوع من الدورات الاقتصادية لحافظة أموالك أو حقيبتك أو حصالتك؟ يعني أنك إذا فهمت أن الركود دوري وآمنت بأن الأساسيات الاقتصادية سليمة بصورة تكفي لدعم دورة النمو المجدة يمكنك أن تقوم بخطوات تفيدك. إنني لا أحدث عن محاولة توقيت الدورة الاقتصادية أو قمم وقيعان سوق الأسهم، فهذا عمل الحمقى. إنني أقول إنه لو استمر متوسط الركود ١١ شهرًا فحسب يمكنك الانتظار إلى أن يكون التوسع قيد الحدوث قبل عمل أي خطوة بدلاً من محاولة توقيتها — إلا أنك يجب عليك ألا تنتظر طويلًا.

على سبيل المثال إذا اشتريت منزلًا أو رأس مال أو صندوقًا مشتركًا قبل حدوث توسع اقتصادي ربعي عام، فإنك ستحرز تقدمًا كبيرًا في المستقبل، بالإضافة إلى

أنك دون شك ستحقق نجاحًا أكبر مما لو كنت انتظرت عامين للتأكد من أن التوسع قيد الحدوث. بالمثل إذا فهمت أن الركود من المرجح استمراره ليس أكثر من ثلاثة إلى خمسة أرباع يمكنك أن تضع خطتك لتنجو منه بتفكير أوضح مما إذا اعتقدت أن الكساد الكبير التالي قد بدأ.

واقع اقتصادي

كان الكساد الكبير مدمرًا للغاية إلى درجة أن الأفراد — وفيهم هؤلاء الذين في الحكومة — استفادوا بالفعل من هذه التجربة. وكانت الدروس الأساسية متمثلة في أن النظام البنكي والأسواق المالية لا يمكن أن تُترك وحالها، وأن الحكومة يجب أن تعمل للإبقاء على الاقتصاد مستقرًا ومتناميًا.

ساعد التنظيم الجديد لمجتمع ووكالات الاستثمار مثل هيئة الأوراق المالية والبورصة Securities and Exchange Commission في ضمان أسواق أكثر تنظيمًا للأوراق المالية. أنهت الإيداعات البنكية المضمونة فيدراليًا استرداد الأموال من البنوك وهو الأمر الذي كثيرًا ما أوقع الفوضى في الاقتصاد. واستخدمت الحكومة للسياسة المالية والنقدية من أجل تقليل تأثيرات الدورة الاقتصادية قد حسن إلى حد بعيد الصحة الاقتصادية للدولة في القرن الماضي، وهناك من البيانات ما يثبت ذلك.

تشمل العديد من الصناعات عنصرًا دوريًا

تُعتبر بعض الشركات — في مجالات الخدمات المالية والإعلان والعقارات والبناء والبيع بالتجزئة والمطاعم والسفر ونشر المجلات — شديدة التأثر بالركود، إلا أن هذه الشركات تميل إلى العمل بصورة بارعة في التوسعات، خاصة التوسعات النشطة. أما الصناعات الأقل تأثرًا بالركود — مثل السلع الاستهلاكية المعلبة والطعام والمشروبات والتبغ والغاز والكهرباء والمرافق الأخرى — فإنها أقل تأثرًا أيضًا بالتوسعات. من الضروري أن تفهم العلاقة بين صناعتك والدورة الاقتصادية.

انفصال العواطف عن الاقتصاد

كما علمت في الجزء الثالث، يمكن أن تصبح قضايا علم الاقتصاد مفعمة بالانفعالات والعواطف، وهذا يحدث في أحوال كثيرة عن عمد. على سبيل المثال، عن طريق اللعب

بانفعالات المصوتين يتلاعب الساسة وبصحبته المبرامج السياسية — على اليمين وعلى اليسار — بالأفراد الذين لا يفهمون اقتصاد أحد المواقف. يمتد عدم الفهم هذا إلى اهتمامات المصوتين الخاصة في قضايا عديدة، ولأن الساسة يعرفون هذا لذا فإنهم يلتزمون هذه الانفعالات عندما لا يؤيد علم الاقتصاد سياساتهم.

يحدث هذا في مواقف العمل أيضًا، إذ إننا نسمح لأنفسنا في بعض الأحيان أن نُغش — أو نُغش أنفسنا — بتجاهل الوقائع الاقتصادية؛ دعمًا لانفعالات مثل الأمل أو الكبرياء أو الثقة. على سبيل المثال عندما تبدأ الخسائر تتراكم لا يستطيع العديد من المستثمرين الاعتراف بأنهم يستثمرون على نحو غير صائب وببساطة يبيعون الأسهم. والأسوأ من ذلك أن العديد من الموظفين يفشلون في فهم أن العلاقة بين صاحب العمل والموظف يحكمها الاقتصاد، ومن السهل أن يصبح بعض الموظفين مرتبطين عاطفيًا بأصحاب العمل، ولذا يجدون أنفسهم مصدومين عندما يُسرحون من العمل دائمًا أو تقل مزايا التأمين الصحي بعد «أعوام من الخدمة الوفية». إنني أدرك أن بعض الشركات تحمي موظفيها، إلا أنها من بين الأقلية.

واقع اقتصادي

إن الأفراد الذين يركزون على الجوانب العاطفية لنظام الشركة — أولئك الذين يقولون «ثق بي» بدلًا من توقيع العقد — هم عادةً الذين يملكون اليد العليا من الناحية الاقتصادية. وفي مثل هذه المواقف صرّ دائمًا على تأمين اهتماماتك الاقتصادية، وعلى إدارة العمل بأسلوب عملي.

(٢-١) تأثير علم الاقتصاد على قرارات العمل

بصفة عامة دقق النظر في التحركات التالية، خاصةً عندما يكون لصناعتك عنصر دوري:

- وسع عملك خلال فترة توسع اقتصادي، لكن تجنب الشراء أو البناء بالاستناد إلى افتراض أن الانتعاش سيستمر إلى الأبد. اسأل نفسك: «ماذا لو حدث ركود خلال ١٢ شهرًا؟» إذا كان بمقدورك تمويل التوسع خلال انتكاس، إذن استمر (بحذر)، وإذا لم يكن بمقدورك فعل ذلك انسحب قليلًا من خطتك. كان

- باستطاعة شركات عديدة تجنب الإفلاس عن طريق جعل خططهم معتمدة على افتراضات تحفظية بدلاً من الافتراضات التفاؤلية.
- عندما يحدث ركود لا تنتظر طويلاً جداً قبل تخفيض تكاليفك، إذ إن محاولة الحفاظ على الأفراد تحت الطلب عندما لا تستطيع تحملهم ربما يعرض العمل كله للخطر.
- اقترض عندما تكون معدلات الفائدة منخفضة، وما لم تكن قصيرة المدى حاول تثبيت المعدل إلى باقي فترة حياة القرض.
- إذا كنت موظفاً فاعلم أنك ربما تكون عرضة للتسريح من العمل، وقم بحذر بإدارة شئونك المالية الشخصية. يفهم معظم الناس في مجال الإعلان على سبيل المثال الطبيعة الدورية للصناعة، ويحاولون جعل أنفسهم ذوي قيمة قدر استطاعتهم حتى يقللوا فرصة تسريحهم. لكن في حالة حدوث ذلك فإنهم لا يتعاملون مع الأمر بصفة شخصية (جداً)، ويكونون مستعدين مادياً.
- إذا أردت دخول صناعة دورية كصاحب مشروع أو موظف، فلا تسمح لطبيعتها الدورية أن تمنعك، حتى إن كنت تحاول الدخول خلال فترة انتكاس. وإذا كانت الصناعة أو الشركة صلبة فإنها ستكون نشطة عندما يحدث التوسع التالي.

تنبيه اقتصادي

يراقب رجال الأعمال الأذكى بدقة مبيعات عملائهم والتغيرات في النفقات والقضايا المتعلقة بالموظفين، وجوانب مثل مستويات الدين وعمر المعدات والآلات. وفعلياً يراقبون أيضاً عملاء عملائهم بالطريقة نفسها، وهذا لأنه إذا كان عملاؤك يقومون بالحصول على عملاء ملائمين من الناحية المادية فمن المحتمل أن تكون أنت كذلك، وإذا لم يفعلوا ذلك خذ حذرك.

(٢) العمل الشخصي وعلم الاقتصاد

يمكن أن تُثري حياتك مفاهيم عديدة متمركزة حول علم الاقتصاد إذا طبقتها على قراراتك الشخصية الرئيسية. إنني لا أقول إن كل قرار يجب أن يُحكم باعتبارات اقتصادية، وفي الواقع تتمثل أفضل طريقة غالباً لخلق ناتج مالي عظيم في جعل القرار معتمداً على اعتبارات غير مالية. ويُعد اختيار المهنة مثلاً جيداً إلا أن الاعتبارات الاقتصادية كثيراً ما لا تتلقى الاهتمام الذي تستحقه في القرار.

(١-٢) التعليم والتدريب على المهارات

كثيرًا ما يُطلق على التعليم أنه «استثمار في نفسك»، وهناك مفهومان من علم الاقتصاد يثبتان صحة هذا القول بصورة واضحة:

أولهما: مفهوم الرأسمال البشري، يمكّن الرأسمال البشري الاقتصاد — أو الفرد — من إنتاج سلع وخدمات أكثر وبيع وخدمات ذات قيمة أعلى. ويزيد الأفراد رأسمالهم البشري — قدرتهم على إنتاج المزيد من السلع والخدمات ذات الجودة الأعلى — عن طريق زيادة معرفتهم ومهاراتهم خلال التعليم والتدريب.

ثاني المفهومين: عائدات التعليم، كما ناقشنا في الفصل الحادي عشر تُعتبر عائدات التعليم عالية إلى حد بالغ وتزداد تدريجيًا على مدى مهنة كاملة. توضح التقديرات الحديثة أن الخريجين من المدرسة الثانوية يمكنهم توقع الحصول على متوسط ١,٢ مليون دولار على مدار حياتهم العملية، إلا أن الخريجين من الكليات البالغة مدة الدراسة فيها أربع سنوات سوف يحصلون على مبالغ أكبر من الآخرين بنسبة ٧٥ في المائة بمتوسط يبلغ ٢,١ مليون. يمثل هذا الفرق البالغ ٩٠٠٠٠٠٠ عائدًا رائعًا على الأربع سنوات، وعلى مبلغ يتراوح من ٦٠٠٠٠ إلى ١٢٠٠٠٠ يُنفق على التعليم الخاص والكتب والغرف والوجبات.

يمكن التدريب أيضًا الأشخاص من خلق نقود أكثر، وتمكن المهارات التقنية التي يوفرها التدريب خريجي المدارس الثانوية من إضافة قيمة أكبر إليهم والحصول على دخل أكبر. علاوةً على ذلك تعطي هذه المهارات خريجي الجامعة مرونة أكبر في سوق العمل، خاصةً وأن التكنولوجيات الناشئة تتطلب مهارات جديدة حتى للعمال الموجودين بالفعل.

(٢-٢) بدء عمل جديد

إن خيار بدء عمل جديد كانتقال من عمل إلى آخر يروق أفرادًا أكثر من ذي قبل. وهذا جزئيًا ناتج عن انقضاء العقد الاجتماعي الذي كان موجودًا بين الشركات الكبيرة وموظفيها من الأربعينيات وحتى السبعينيات. أوضح هذا العقد أنه إذا قام الموظف بعمله على نحو ملائم فإن الشركة ستحتفظ به تحت الطلب، وتقدم له مميزات التقاعد. انقضى هذا في الثمانينيات والتسعينيات، والآن يعمل كل موظف

بنظام العمل الحر إلى حد ما، وفيه يمكن أن يُفصل في أي وقت. (دفاعًا عن الشركات يترك معظم الموظفين الآن عملهم طوعًا لعمل أفضل.)
من ثم أنشأ العديد من الأفراد سوقًا لأنفسهم، إذ تنشئ السيدات والأقليات شركات بمعدل أعلى من الرجال البيض، وينشئ رجال بيض شركات أكثر مما سبق، وهذا جزئيًا ناتج عن ركود ذوي الياقات البيضاء White collar recession الذي حدث عام ١٩٩٢ والاتجاه المستمر في الإدارة والتسريح المهني.



توضيح اقتصادي

نشأ مصطلح ركود ذوي الياقات البيضاء في عامي ١٩٩٠ و ١٩٩١ لوصف حالات التسريح عن العمل في الوظائف الإدارية والمهنية التي وقعت في هذا الانتكاس. حتى هذا الوقت سرحت الشركات خلال فترات الركود الموظفين الذي يعملون بالساعة، إلا أنها أبقت على المديرين والاختصاصيين تحت الطلب. عمل الموظفون الذين يعملون بالساعة في الإنتاج ومن ثم اعتُبروا نفقة متغيرة، واعتُبر المديرين وكذلك الاختصاصيون في تنمية وتكوين الكفايات — مثل التخطيط والمالية والمحاسبة — نفقة ثابتة.

بيد أن وظائف الياقات البيضاء تزايدت في الثمانينيات عندما تخرج المولودون في فترة زيادة نسبة المواليد، وعينت الشركات أعدادًا مهولة منهم في الوظائف الإدارية والتحليلية. عندما حدثت الانتكاسات أو ازدادات الضغوط لتخفيض التكاليف استنتجت الشركات أن هؤلاء العمال نفقة متغيرة.

من وجهة النظر الاقتصادية لا بد أن يفهم الشخص الذي يبدأ عملًا جديدًا أن كونه صاحب مشروعات يختلف عن كونه موظفًا. أتذكر دور صاحب المشروعات؟ يتمثل هذا الدور في تنظيم عوامل الإنتاج وتحمل المخاطر وتطوير منتجات وخدمات جديدة تخدم احتياجات جديدة (أو احتياجات قديمة بطرق جديدة) وخلق ربح. يحتاج منظم المشروعات إلى خطة عمل ويحتاج التفكير كصاحب عمل وليس كموظف، وهذا صحيح حتى لصاحب مشروعات في عمل قوامه شخص واحد.

فكر من منظور العرض والطلب، وفكر في آليات السوق التي تؤثر على منتجك أو خدمتك، وفكر في أساليب إضافة قيمة إلى المدخلات وتسعير المخرجات، والتكاليف الثابتة مقابل التكاليف المتغيرة، والتكاليف لكل وحدة والتكلفة الحدية لكل وحدة، ومصادر الربح الأعلى والأقل من راتبك. القليل فقط من صاحبي المشروعات من

يفكرون بعمق في اقتصاديات بدء عمل جديد، وهو الأمر الذي يُعد أحد أسباب فشل ٩٠ في المائة من جميع الشركات في إطار زمني مدته خمس سنوات.

(٣-٢) شراء المنازل

إنني شخصياً لن أنتقل إلى منطقة لأنها تتطور سريعاً فحسب أو لها توقعات اقتصادية جيدة، بل إنني سأجنب المناطق ذات التوقعات الاقتصادية السيئة طويلة المدى. يُعد المنزل استثماراً وبصفة عامة سوف تزداد قيمة منزل موجود في إحدى المناطق ذات التوقعات الاقتصادية السيئة طويلة المدى بمعدل أقل من منزل آخر في منطقة متنامية.

تُعد البنية التحتية اعتباراً اقتصادياً آخر مهماً في شراء المنازل. على سبيل المثال يُعتبر المنزل الكائن في مجتمع معروف بالمدارس الراقية استثماراً جيداً دائماً تقريباً. وتشمل العوامل الأخرى الجديرة بالاعتبار فرص العمل والحصول على وظيفة ووسائل النقل المتاحة والجامعات القريبة والفرص الثقافية وفرص الاستجمام، وربما الأكثر أهمية الوجهة الاقتصادية الاجتماعية للسكان.

أعرف عائلةً اشترت أحد أرخص المنازل في أحد أجمل المجتمعات على الساحل الشمالي لجزيرة لونغ آيلاند (المعروف بالساحل الذهبي). تكلف شراء هذا المنزل مبلغاً أكبر من مبلغ شراء منزل أكبر في مجتمع أقل مقاماً. ومع ذلك كان لدى هذه العائلة أفق استثماري للمنزل يتراوح من سبع إلى عشر سنوات، بالإضافة إلى أن أفرادها أرادوا الاستمتاع بحياتهم في الوقت ذاته، وشعروا أن الحياة في مجتمع أكثر تقدماً سوف تمكنهم من فعل ذلك، وشعر الزوج أيضاً أن هذا أفضل لعمله.

قال هذا الرجل: «عندما أخبر الآخرين بأنني أعيش في هذه المدينة فإنهم لا يعرفون هل أعيش في قصر يبلغ ثمنه مليوني دولار أم أعلى محل البيتزا». اعتبره متعجباً مهتماً بالأماكن، إلا أنه دون شك حصل من المنزل عندما باعه على أكثر مما كان سيحصل عليه إذا اشترى منزلاً في مجتمع أقل تقدماً ثم باعه. ببساطة شديدة سوف تزداد قيمة المنازل في المجتمعات «المرغوب فيها» عادةً بصورة أسرع من غيرها، إلى جانب أنها تحتفظ بقيمتها على نحو أفضل عندما يصبح سوق العقارات سلساً.

لماذا؟

يُعد كل من العرض والطلب أحد الأسباب، وفي أي منطقة معينة هناك مجتمعات «مرغوب فيها» أقل من المجتمعات المتوسطة أو الأقل تقدماً. وهناك سبب آخر، ألا وهو أن الطلب على منتجات بعينها يزداد فعلياً بزيادة سعرها. يُطلق على هذه الظاهرة «تأثير فبلن» Veblen effect، للعالم الاقتصادي الأمريكي ثورستن فبلن Thorsten Veblen الذي حدده. يوضح تأثير فبلن أن الطلب على بعض المنتجات لا ينخفض في حالة زيادة السعر وهذا يتعارض مع نظرية السعر الأساسي وقانون العرض والطلب، وتأملاً لهذا الموقف أدرك فبلن أن الأسعار المرتفعة يمكن أن تخلف إدراكاً للقيمة.



توضيح اقتصادي

يوضح تأثير فبلن حقيقة أن الطلب على بعض المنتجات لا ينخفض وربما يرتفع إذا ازداد السعر. في مثل هذه الحالات يربط المشتري بين السعر الأعلى والجودة الأعلى، ويكون مستعداً لدفع مبلغ أكبر لمستوى الجودة هذا في هذه الفئة من المنتج. وتُسعر السلع التكميلية — مثل الحقائب التي تنتجها شركة لوي فويتو Louis Vuitton المصنوعة من الفينيل (عفواً الفينيل الثقيل) — بوضع تأثير فبلن في الاعتبار.

إنني لست مختصاً بالعقارات؛ لذا فإنني لا أسدي نصائح مهنية هنا، لكنني أقول إنه قبل افتتاح المنازل وتقديم عرض لبيع ملكية عقارية مشتركة أو منزل فكر في الجوانب الاقتصادية الأكبر للقرار.

(٢-٤) الاقتراض والاستثمار

تُعتبر الولايات المتحدة حقاً «ثقافة دين» بطرق عدة، وأنا أقول ذلك ليس فقط لأن المستهلكين والحكومة يقترضون كثيراً مقارنة بدخولهم وعائداتهم، بل بسبب ما يموله الدين. وبصفة عامة تستخدم الشركات الدين بطريقة أكثر حكمة من المستهلكين والحكومة.

ما الذي يموله الدين في الولايات المتحدة؟ يمول الدين العقاري شراء المنازل وهذا استخدام جيد للدين، إذ يُعد المنزل أصلاً طويلاً الأمد ومن ثم يجب تمويله

بدين طويل الأمد. حتى إن قروض السيارات تُعتبر منطقية لأن القرض يُسد على مدار حياة السيارة، ويُستخدم المنزل أو السيارة وقت تسديد الدين. لاحظ الفرق في حالة تمويل عطلة أو وجبة ضخمة في أحد المطاعم أو تذاكر مشاهدة مسرحية على مسرح برودواي باستخدام بطاقة ائتمان. إذا سددت المبلغ الإجمالي للدين في حالة استلامك كشف حساب بطاقة الائتمان فهذا رائع؛ إذ ستكون نفقات الفائدة ضئيلة أو قد تبلغ صفرًا على بعض البطاقات. لكن إذا استغرقت أشهرًا أو أعوامًا لسداد قيمة هذه العطلة أو الوجبة أو المسرحية فإنك بذلك لا توفق بين أجل الدين وفترة حياة «الأصل» الممول، وتدفع للحصول على الأصل (وهنا استخدمت المصطلح بطريقة غير محددة) الذي مر وقت طويل على استهلاكه. إليك الآن الأسوأ: إننا ندفع معدل فائدة يبلغ ضعفين أو ثلاثة أضعاف المعدل للحصول على قرض عقاري أو قرض سيارات. فكر في المفارقة الشديدة لدفع معدل أعلى للحصول على شيء من المفترض أن يكون قرضًا قصير الأمد. تُعد الاقتصاديات محبطة إلى حد بعيد إذ يُعتبر قرض بطاقة الائتمان لصحة المستهلكين المالية كتدخين السجائر لصحتهم البدنية؛ إنه مهلك.

واقع اقتصادي

تُعد الفائدة المدفوعة على قرض رهن عقاري قابلة للخصم الضريبي، وكذلك الفائدة المدفوعة على قرض أصل عقاري. وحتى قانون الإصلاح الضريبي لعام ١٩٨٦ كان بإمكان من يفصل مفردات الخصومات خصم فائدة على قروض بطاقات الائتمان والقروض الاستهلاكية الأخرى من دخل الأسرة. وقد رفع إلغاء الخصم الضريبي لمدفوعات الفائدة على هذه القروض تكلفتها بصورة كبيرة، إلا أن هذا لم يؤثر إلا قليلًا على إثناء المستهلكين عن الاقتراض.

لذا فإن القاعدة الأولى هي أن يتوافق أجل القرض مع فترة حياة الأصل الممول، إلى جانب فهم أن وجبة المطعم ليست أصلًا. ادفع مقابل الحصول على الخدمات نقدًا وبالشيكات (أو سدد رصيد بطاقة الائتمان الشهري) واقترض فقط لتمويل الأصول طويلة الأمد التي تشمل المنازل والسيارات وأشياء مثل الأجهزة الأساسية وأجهزة الكمبيوتر.

والقاعدة الثانية هي الحصول على أفضل معدل فائدة ممكن، الفائدة التي تدفعها إحدى الأسر على أحد القروض لا ترتبط كثيرًا بجدارتها الائتمانية. إذا حصلت على قرض من مقرض ما فإنك ستدفع معدل فائدة شبيهًا جدًا بالمعدل الذي يدفعه المقترضون الآخرون لهذا المقرض، حتى إن كان لديك سجل ائتماني أفضل. ويُعد الائتمان الاستهلاكي لعبة يانصيب غير مشروعة، وليس لدى المقرضين سوى وقت محدود ومصادر تشغيل محدودة للتعامل مع الفروق الطفيفة بين المقترضين، خاصةً إذا كانوا سيحصلون على معدل فائدة أقل على القرض نتيجةً لذلك.

هذا هو سبب اعتبار التوقيت ونوع القرض أساسيات للحصول على معدل فائدة منخفض. يعني التوقيت عمل مشتريات ضخمة خلال فترة ركود إن أمكن، وسوف تكون معدلات الفائدة منخفضة، وربما تكون قادرًا على التفاوض على سعر أفضل — الذي يكون بمنزلة مكافأة إضافية — لأن الطلب العام على المنتج الذي تشتريه — سيارة كانت أم منزلًا أم غسالة — منخفض نسبيًا.

إذا اشتريت واقتضت في أوج السوق للحصول على أي شيء فإنك سوف تدفع مبلغًا أكبر مما ستدفعه في حالة الشراء عندما يكون الطلب منخفضًا. يتضح هذا وضوحًا شديدًا عندما يتعلق الأمر بالاستثمار في الأصول المالية.

(٢-٥) الاستثمار على نحو اقتصادي

قال بيتر لينش Peter Lynch المدير الأسطوري للصندوق: «إذا قضيت ١٣ دقيقة سنويًا تفكر في الاقتصاد تكون قد ضيعت ١٠ دقائق سدى». من السهل عليه قول ذلك، كان بيتر لينش مديرًا ماليًا يعمل بدوام كامل، وقد ركز بشدة على الإدارة والعمل وماليات الشركات التي استثمر فيها. مع ذلك ربما كان باستطاعة المستثمرين المتوسطين التصرف على نحو ملائم لتطبيق القليل من علم الاقتصاد على قراراتهم الخاصة بالبيع والشراء. توظف جميع بنوك وول ستريت الاستثمارية والبنوك التجارية الكبرى خبراء اقتصاد، وقد سمعوا جميعًا تعليق السيد بيتر لينش. حتى إن كان بيتر لينش محققًا فيما قاله أريدك أن تحقق الاستفادة القصوى من الدقائق الثلاث التي يرى أنها لا تضيع سدى. (إنني لا أقدم نصيحة متعلقة بالاستثمار هنا، وإنما أقدم آراء حول الاستثمار بوضع بعض مبادئ علم الاقتصاد في الاعتبار).

أولاً: راقب الشركات المثقلة بالديون الكثيرة خاصةً إذا كان الدين استُخدم لتمويل أصول — مثل الممتلكات التي تمت حيازتها — لم تثبت أنها مربحة. إذا لم تمول الأصول التي تمت حيازتها مدفوعات الدين — باستثناء بعضها المتبقي للأرباح — إذن ربما تقل أرباح الشركة. (إنني أقول «ربما» لأن الأقسام الأخرى بالشركة ربما تكون مربحة بصورة تكفي لتعادل تأثيرات الحيازة السيئة).

ثانياً: إذا استثمرت في السندات فلا بد من فهم منحى العائد وآليات سوق السندات بعلاقتها مع كل من سوق الأسهم وبيئة معدل الفائدة. وبصفة عامة تنخفض أسعار السندات بارتفاع أسعار الأسهم والعكس صحيح. ويحدث هذا بسبب انتقال النقود من الأسهم إلى السندات أو من السندات إلى الأسهم بالاستناد إلى القوة النسبية لكل سوق.



تنبيه اقتصادي

لمعرفة معلومات عن الشركات التي ربما تريد الاستثمار فيها اطلع على موقع الويب الخاص بالشركة وتأكد من تفقد بياناتها المالية خاصةً التقرير السنوي الذي تصدره الشركة والذي يمكنك عادةً طلبه من الشركة تليفونياً أو بالبريد الإلكتروني. يقدم تقرير ١٠ (k) — الذي تقدمه الشركات المتداولة علناً إلى لجنة الأوراق المالية والتبادل — معلومات شبيهة لكن بتفاصيل أكثر.

بالإضافة إلى ذلك عندما ترتفع أسعار السندات تنخفض معدلات الفائدة وعندما تنخفض أسعار السندات تزداد معدلات الفائدة. وبهذه الطريقة تعدل السوق سعر بيع السندات حتى ينعكس العائد الذي يجب أن يحصل عليه السند في بيئة معدل الفائدة السائد. على سبيل المثال إذا كان يُدفع فائدة ٥ في المائة على السند البالغ قيمته ١٠٠٠٠ دولار فإن هذا يعني أن حامل السند يُدفع له ٥٠٠ دولار سنوياً. إذا ارتفع سعر السند إلى ١١٠٠٠ دولار ينخفض العائد إلى قرابة ٤,٥ في المائة وهي النسبة التي تساوي ٥٠٠ دولار مقسومة على ١١٠٠٠ دولار. بالمثل إذا انخفض سعر السند إلى ٩٠٠٠ دولار إذن يرتفع العائد إلى قرابة ٥,٦ في المائة وهي النسبة التي تساوي ٥٠٠ دولار مقسومة على ٩٠٠٠ دولار. دائماً ما تدفع الشركة التي تصدر السند المبلغ نفسه، ويعتمد العائد الذي يمثله المبلغ — مع ذلك — على السعر الذي دفعه حامل السند للسند نفسه.

ثالثاً: لا بد في أي استثمار أن تدرك حدودك الاستثمارية والمخاطر على الاقتصاد وعلى الأسواق المالية ضمن هذه الحدود، على سبيل المثال من الأفكار المفزعة التأثير المحتمل على أسعار الأسهم في حالة تصفية ملايين ممن وُلدوا في فترة زيادة نسبة المواليد محافظهم الاستثمارية من عام ٢٠١٥ حتى عام ٢٠٢٥. لقد فعلت أموال هؤلاء الأفراد المولودين في فترة زيادة نسبة المواليد — التي تدفقت في الصناديق المشتركة — الكثير لتعزيز السوق الصاعدة في التسعينيات، فهل يمكن أن يعزز سحب هذه الصناديق سوقاً هابطةً في عشرينيات القرن الحادي والعشرين؟

أخيراً: مع أنه من الجيد فهم موقعك في الدورة الاقتصادية وتنفيذ عمليات الشراء خلال هبوط سوق الأسهم وفترات الركود الاقتصادي فإنني أركز على أنه قد تُوصّل بصفة عامة إلى أن محاولة توقيت القمم والقيعان تضيق للوقت أو أسوأ من ذلك، حتى إن المديرين الماليين الاختصاصيين لديهم سجل سيئ جداً في ذلك.



تنبيه اقتصادي

قدم التكلفة بالدولار Dollar cost overaging هو أسلوب بديل ومنطقي لمحاولة توقيت قمم وقيعان سوق الأسهم. يتطلب هذا الأسلوب اختيار أسهم أو صناديق مشتركة متعددة يُعتقد أنها استثمارات طويلة الأمد، واستثمار مبلغ ثابت من المال فيها بانتظام، ولنقل كل شهر أو كل ربع عام، مهما كانت المرحلة التي يمر بها السوق أو الأوراق المالية في دورتها. بهذه الطريقة تشتري أسهماً أكثر عندما يكون سعر السهم أو الصندوق منخفضاً مما إذا كنت ستشتريها عندما يكون مرتفعاً، وسوف يكون متوسط التكلفة للسهم أو الصندوق أقل مما إذا اشتريت عدداً ثابتاً من الأسهم كل شهر أو كل ربع عام. يُطلق على هذا الأسلوب أيضاً «خطة الدولار الثابت».

إن أفضل استراتيجية استثمار طويلة الأمد تكمن في فهم قدر المخاطر التي يمكنك تقبلها، ثم اختيار الأوراق المالية أو الصناديق المشتركة التي تعكس هذه المخاطر، والتي سوف تعمل بصورة ملائمة على الأقل مثلها مثل الاقتصاد في استثمارها على مسار نموها طويل الأمد. (لا يعني هذا أنك لا تستطيع طرح ١٠ في المائة من محفظتك الاستثمارية جانباً للـ«مجازفات» بالاستثمارات الأخطر.)

(٣) علم الاقتصاد والمواطنة: فهم القضايا ذات الصلة

ربما يكون علم الاقتصاد أكثر إفادة عند محاولة فهم ما يقوله الساسة وما لا يقولونه. وتكمن الحقيقة المرة التي لا ينطق بها أي سياسي تقريبًا في أن السلع أو الخدمات أو المدفوعات التحويلية من الحكومة لا بد أن تُدفع بعائدات ضريبية، وأن دافعي الضريبة من الأفراد هم المصدر الرئيسي لهذه العائدات.

لذا عندما يقول مرشح أو مسئول إن باستطاعته تحسين التعليم دون زيادة الضرائب أو تقليل الخدمات الحكومية الأخرى، فسوف تعرف أن ذلك لا يمكن أن يحدث. وإذا قال إنه يجب أن يكون هناك تخفيض ضريبي لأن هناك فائضًا في الميزانية وأن هذا الفائض هو «أموال الشعب»، فستعرف أن الدين القومي البالغ ستة تريليونات دولار هو أيضًا «دين الشعب». يتسبب نقص المعرفة بالاقتصاد — وهناك أسباب تدعم ذلك — في حدوث صعوبات كثيرة لجمهور الناخبين الأمريكيين مثلما يتسبب نقص المعرفة بالتاريخ في ذلك، وكل منهما شديد الارتباط بالآخر.

واقع اقتصادي

دائمًا بوسع الاقتصاديين الموالين — الذين يُدفع لجميعهم تقريبًا للإدلاء بـ«تحليلهم الموضوعي» — إيجاد حجة للدفاع عن برنامج حزبيهم، وما يفعلونه هو حذف أو تشويه الجانب السلبي لهذا البرنامج.

من ناحية أخرى فإن الاقتصاديين الأكاديميين — ممن لا يملكون أيديولوجية أو سلطة سياسية — كثيرًا ما يكونون غير متأكدين مما يفعلونه. إنهم يفهمون أن كل قرار متعلق بالسياسة الاقتصادية سوف ينتج عنه خاسرون وفائزون، ويعرفون أيضًا أن الأحكام التقديرية للأشخاص واستعراض القوة هما اللذان يحددان في أحوال كثيرة من سيفوز ومن سيخسر. من ثم كثيرًا ما يقيدون أنفسهم بتوضيح تأثيرات القرارات — الإيجابية والسلبية — للسياسة (كما حاولت فعل ذلك في هذا الكتاب).

تدور معظم القضايا في الحكومة اليوم حول الوقائع الاقتصادية، وكلما زاد اتصالنا بهذه الوقائع تحسنت قراراتنا المتعلقة بالمكانة التي نريد تحقيقها باعتبارنا دولة ومدى استعدادنا للدفع للوصول إليها.

(٤) النقاط الرئيسية

- الدورة الاقتصادية كيان دائم في اقتصاد السوق؛ لأن الأفراد لديهم الحرية في صنع قراراتهم المتعلقة بالإنتاج والشراء. وعاجلاً أو آجلاً ينتج عن هذه القرارات عدم توافق بين العرض والطلب والمدخرات والاستثمار.
- تُعد محاولة توقيت قمة أو قاع الدورة الاقتصادية أو سوق الأسهم باستمرار أمراً مستحيلاً تحقيقه، ولا يستطيع الاقتصاديون المتقدمون في الحكومة ومجتمع الاستثمار فعل ذلك باستعانتهم بأفضل الأدوات التحليلية.
- في أي موقف يشتمل على النقود اجعل الاعتبارات العاطفية منفصلة عن الاعتبارات الاقتصادية.
- في حالة اقتراض النقود وفَّق بين أجل القرض وفترة حياة الأصل المُشترى واحصل على أفضل معدل فائدة ممكن. يعني هذا عدم استخدام بطاقات الائتمان ما لم تدفع الرصيد الكامل كل شهر إلى جانب الدفع مقابل الخدمات نقدًا أو بال شيكات دائماً.
- تنخفض أسعار السندات بارتفاع أسعار الأسهم والعكس صحيح لأن النقود تنتقل من الأسهم إلى السندات، أو من السندات إلى الأسهم بالاستناد إلى القوة النسبية لكل سوق.
- يبني التعليم والتدريب رأس مال بشري للأفراد وكذلك الدول، بالإضافة إلى أنهما يدران عائدات عالية على النقود وعلى جودة الحياة للأفراد والدولة.

مصادر لمحيي الاقتصاد

الجمعيات

- جمعية الاقتصاد الزراعي الأمريكية www.aaea.org
- جمعية الاقتصاد الأمريكية www.vanderbilt.edu/AEA/org/htm
- الجمعية الأمريكية للعقارات واقتصاديات المدن www.areuea.org
- الجمعية الكندية لاقتصاديات الأعمال www.cabe.ca
- الجمعية الدولية للاقتصاد الصحي www.healthconomics.org
- الجمعية الأهلية لاقتصاديات الأعمال www.nabe.com

الوكالات الحكومية

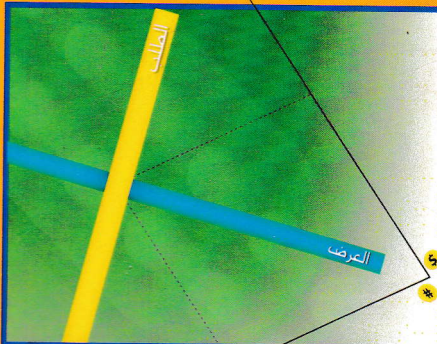
- مكتب التحليل الاقتصادي www.bea.gov
- مكتب إحصائيات العمل www.bls.gov
- الاتحاد الأوروبي www.europa.eu.int
- نظام الاحتياطي الفيدرالي www.federalreserve.gov
- الوكالة الأمريكية للتطوير الدولي (مركز المعلومات) www.usaid.gov
- مكتب الإحصاء الأمريكي www.census.gov
- وزارة التجارة الأمريكية www.commerce.gov
- وزارة العمل الأمريكية www.dol.gov
- وزارة الخزانة الأمريكية www.ustreas.gov
- البنك الدولي www.worldbank.org
- منظمة التجارة العالمية www.wto.org

شركات المعلومات الاقتصادية

- مجلس المؤتمر www.conference-board.org
- إيكونومي دوت كوم www.economy.com or www.freelunch.com
- جلوبال إنسايت www.globalinsight.com

الكتب

- Capitalism and freedom by Milton Friedman (University of Chicago Press; 40th Anniversary edition, 2002).
- *Economics* by Paul A. Samuelson & William D. Nordhaus (McGraw-Hill, 16th ed., 1998).
- Economics by Michael Parkin (Addison-Wesley, 2nd ed., 1993).
- Economics: A Self-Teaching Guide by Stephen L. Slavin (Wiley & Sons, 1988).
- *Cliffs Quick Review: Economics* by John Duffy (Cliffs Notes, 1993).
- Economics Explained by Robert L. Heilbroner and Lester C. Thurow (Touchstone Books/Simon & Schuster; revised edition, 1998).
- *Economics in One Lesson* by Henry Hazlitt (University of Chicago Press, 40th Anniversary edition, 2002).
- *The Economist Guide to Economic Indicators* by the staff of *The Economist magazine* (Wiley & Sons, 1998).
- Naked Economics; Undressing the Dismal Science by Charles J. Wheelan (W. W. Norton & Company, 2002).
- The Worldly Philosophers: *The Lives, Times, and Ideas of the Great Economic Thinkers* by Robert L. Heilbroner (Touchstone/Simon & Schuster, 7th ed., 1999).



يتحدث الجميع عن الاقتصاد لكن لا يفعل أحدٌ أي شيء حياله!

تنبأ بالاتجاهات الاقتصادية باستخدام بلورتك السحرية!

- ◆ تعلم كيف أن الاستقرار والنمو كثيرًا ما يقابلهما تضخم وبطالة.
- ◆ تعرف على السياستين المالية والنقدية المستخدمتين لإدارة اقتصاد الدولة.
- ◆ اطلع على أسباب حماية الحكومات لأسواقها المحلية وتعزيز الاقتصاديين للتجارة الحرة.
- ◆ افهم مبررات وجود فجوة دخل متزايدة بين الأثرياء والفقراء.
- ◆ اكتشف أسباب اعتقاد الاقتصاديين أن كارثة الكساد الكبير لن تتكرر.

صحيح أنك مبتدئ إلا أنك لست عديم الخبرة، فأنت تعرف أن التوسع جيد وأن الركود سيئ، لكن ما القوى التي تؤدي إلى أحدهما أو إلى الآخر؟ ليس من السهولة بمكان دائمًا فهم عوامل التأثير المتعددة، فضلًا عن النظريات العديدة المتعلقة بكيفية عملها.

لا تستسلم للاكتئاب! سوف يعرض لك كتاب «دليل المبتدئين الشامل إلى علم الاقتصاد» كيف تعمل الأسواق على نحو دقيق، وكيف نساهم نحن المستهلكين في تحقيق اقتصاد صحي. في هذا الكتاب ستتعرف على:

- ◆ المؤشرات المتصدرة والإحصائيات الحكومية؛ معناها وكيفية استخدام المعلومات.
- ◆ ديناميكيات العرض والطلب، والتدفق النقدي، والبطالة، والعوامل الأساسية الأخرى.
- ◆ كيف يتنبأ الاقتصاديون باتجاهات السوق، وكيف تؤثر معدلات الفائدة على الازدهار الاقتصادي.
- ◆ أسباب اعتبار تطبيق المبادئ الاقتصادية على عملك - وحياتك - منطقيًا جدًا من الناحية المالية.
- ◆ الكيفية التي تؤثر بها سياسة الاحتياطي الفيدرالي على معدلات الفائدة طويلة المدى وقصيرة المدى، مثل: قروض السيارات، والرهون العقارية.

توم جورمان هو مؤلف لكتب الأعمال يعمل بدوام كامل، ويشارك أيضًا مؤلفين آخرين في التأليف. حصل على الماجستير في إدارة الأعمال من جامعة نيويورك، وعمل مديرًا لخدمات التحرير في شركة «دي آر آي/ماكجروهيل» التي تعتبر أكبر وأقدم شركة للتنبؤ والاستشارة الاقتصادية، حيث حرر هناك الإصدار الشهري Forecast of the U.S. Economy وكتب وحرر مئات المقالات والخطب، بما فيها شهادة رئيس الاقتصاديين بشركة «دي آر آي» أمام اللجنة الاقتصادية التابعة للكونجرس. وتوم أيضًا مؤلف كتاب «دليل المبتدئين الشامل إلى أسس ماجستير إدارة الأعمال» The Complete Idiot's Guide to MBA Basics.

٤٤٦ صفحة

